Asuransi Syariah Menanti UU

INTERVIEW
Yessy Gusman

MODAL

Inspirasi Bisnis Berkeadilan

No. 1/I-November 2002

Peluang Obligasi Mudharabah

Investor Arab Keluar AS

Obsesi Zam Zam Menggusur Coca Cola

Rp. 15.000,-

ISSN 1412-7679



www.modalonline.com

bisnis@modalonline.com
redaksi@modalonline.com

MODAL



EDISI 1/I-NOVEMBER/2002



www.modalonline.com

Pendiri
Achjar Iljas, Guntur S Mahardika

MODAL
inspirasi bisnis berkeadilan
ISSN: 1412-7679

Pemimpin Umum
Achjar Iljas, SE, MA

Dewan Redaksi
Ir. Iwan P. Pontjowinoto, MM
Dr. KH. Didin Hafidudin, MSi
Mustafa Edwin Nasution, MSc, Ph.D
Karnaen A Perwataatmadja, SE, MPA
Sofyan Safri Harahap, MSc, Ph.D
Iwan Triyuwono, Msc, Ph.D
Muhammad Syafii Antonio, MSc
Ir. Adiwarman A Karim, SE, MBA, MAEP
Dr. Uswatun Hasanah, MA
Muhammad Hafidz, MA
Drs. Eri Sudewo, MDP
Dr. S. Sinansari ecip

Redaktur Eksekutif
Mad Ridwan

Redaktur Senior
Budi Setyanto, Legiman Misdiyono, T. Setya

Sidang Redaksi
Kunto Haryoko, Muhammad Rofiq, K. Nugraha, M. Furqon, Hayati Nufus, Fitri Savitri
Sri Sukmawati (AS)

Fotografer
Henry Wijaya

Riset & Pengembangan
Umniyati Kowi

Artistik
Surya Mandala

Manajer Iklan & Pemasaran
Nana Ningsih

Sirkulasi
Muhammad Masdi

Modal Online
Nurcholis

Penerbit
PT Ekbis Komunikasi

Rekening Bank
Bank Muamalat Indonesia
Kantor Kas Mampang Jakarta
No. Rek. 30400246.10
a.n. PT Ekbis Komunikasi

Alamat Redaksi & Bisnis
Jl. Pejaten Raya No. 78 Jakarta 12510
Telepon: (021) 7919 0005
Faksimili: (021) 9204350

e-mail
redaksi@modalonline.com
bisnis@modalonline.com

Redaksi menerima kiriman artikel, kolom, features, dan foto.

Isi majalah dapat dikutip atas ijin redaksi dan menyebutkan sumber majalah MODAL.

Wartawan majalah MODAL dibekali identitas dan tidak diperkenankan menerima imbalan apa pun dari sumber berita.

DARI REDAKSI

"Congratulation!". Ucapan selamat itu disampaikan Samir Muhamed Khalif dari Algiere melalui email majalah MODAL. Pengajar dari Universite de Philosophie ALGER tersebut mengetahui majalah MODAL melalui situs www.modalonline.com.

''Kami akan menggunakan informasi dari situs ini untuk kepentingan universitas,'' papar Khalif dalam email yang kami terima pada 10 September 2002 itu.

Pembaca, itulah salah satu respon terhadap kehadiran majalah ekonomi dan bisnis syariah MODAL — termasuk situsnya www.modalonline.com.

Ya, sejak kami menerbitkan majalah MODAL edisi simulasi pada bulan Agustus lalu, dukungan dan komentar berdatangan dari berbagai penjuru. Di antaranya, dari Jakarta, Surakarta, Bandung, Surabaya, dan Padang. Mereka adalah dosen, pengusaha, dan masyarakat umum.

Respon positif juga kami terima ketika memperkenalkan MODAL melalui milis ekonomi syariah. Bahkan, salah seorang pengurus Masyarakat Ekonomi Syariah (MES) yang juga direktur PT Permodalan Nasional Madani (PNM), Aries Muftie, mengundang kami turut serta dalam rapat MES yang membahas berbagai program komunikasi ekonomi syariah. Sedangkan Ketua Umum MES Iwan P Pontjowinoto meluangkan waktu khusus bertemu tim MODAL untuk berdiskusi pengembangan media ekonomi syariah ke depan.

Dukungan juga kami terima ketika meminta sejumlah tokoh ekonomi syariah untuk menjadi anggota Dewan Redaksi MODAL. Mereka bersedia memberikan masukan secara rutin, menulis kolom, termasuk memberikan arah untuk pengembangan MODAL ke depan. Dukungan lainnya datang dari beberapa perusahaan, baik yang bergerak dalam bisnis jasa keuangan syariah maupun industri, yang menjadikan MODAL sebagai media untuk mengkomunikasikan produk dan korporasinya kepada publik.



Kondisi ini membuat kami makin membulatkan hati untuk mengelola MODAL menjadi majalah ekonomi dan bisnis yang membawa misi pengembangan ekonomi syariah. Dengan motto "Inspirasi Bisnis Berkeadilan", diharapkan MODAL dapat memberikan inspirasi dalam kegiatan ekonomi dan bisnis islami.

Kali ini, kami hadir dengan nomor perdana. Harapan kami, masyarakat dapat menerima MODAL sebagai majalah ekonomi dan bisnis alternatif. Karena MODAL tak hanya menyajikan informasi, tapi juga inspirasi.

Memang, kami menyadari masih terdapat sejumlah kekurangan dalam edisi ini. Kami akan berusaha terus menyempurnakan kekurangan itu, sehingga majalah MODAL selanjutnya dapat tampil lebih sempurna dan lebih bermanfaat bagi masyarakat. MODAL akan menjadi jembatan yang menghubungkan antara pelaku dan institusi bisnis syariah dengan masyarakat, yang saat ini sebagian besar belum begitu paham mengenai ekonomi syariah.

Pembaca, perlu juga kami informasikan, tidak semua respon yang kami terima berupa masukan atau saran pengembangan majalah MODAL. Tapi, kami juga menerima email dari seorang pengusaha kecil di Boyolali, yang meminta modal (dana) untuk pengembangan usahanya. Begitu juga seorang pengusaha kursus komputer dari Pondok Gede, Bekasi, datang ke kantor kami menyampaikan proposal meminta modal.

Kami menyampaikan terima kasih kepada semua pihak yang telah memberikan dukungan dan berpartisipasi sehingga penerbitan MODAL berjalan lancar. Selamat membaca!

SURAT

surat@modalonline.com

MODAL (1)
Sejuk

Desain, format, serta penampilan Majalah MODAL cukup oke.... Semakin oke lagi bila benar-benar tampil dengan cita-cita ingin mencitrakan majalah umat tidak selalu asal-asalan.

Tantangan buat MODAL, mungkin, adalah menyajikan substansi serta senantiasa *up to date*. MODAL jangan menjadi media pengumbar fitnah di sana-sini. MODAL sepatutnya mendatangkan kesejukan di hati masyarakat —khususnya Masyarakat Ekonomi Syariah (MES). Sukses buat MODAL. Semoga istiqomah dan bermutu.

M. Bagus Teguh Perwira
Office Manager MES
Jakarta

MODAL (2)
Sinergi

Kami menyambut positif kehadiran Majalah MODAL. Kami berharap media ini dapat menjadi wadah sosialisasi ekonomi syariah, sekaligus menjembatani komunikasi antara lembaga keuangan syariah dengan masyarakat luas.

Komunikasi ini tidak semata-mata institusi keuangan syariah dengan nasabahnya, tetapi juga antar-lembaga. Pertumbuhan lembaga keuangan syariah, seperti bank syariah, membutuhkan komunikasi dan koordinasi agar satu dengan yang lain bersinergi. Dengan kata lain, tumbuhnya bank-bank syariah baru tidak lantas menjadikan mereka berkompetisi saling menjatuhkan, tetapi justru bersama-sama berjuang dan mengembangkan diri (*fastabiqul khairaat*) untuk menjadi kekuatan yang mumpuni.



Bila sinergi ini terlaksana, bank-bank syariah akan lebih siap dan kokoh menghadapi era globalisasi yang kompetitif. Sehingga, penerapan AFTA 2003 yang sudah di depan mata tidak menjadi momok, namun justru menjadi peluang.

Mila Dewiyanti
Media and Public Relation Officer
PT Bank Syariah Mandiri, Jl. MH Thamrin No. 5
Jakarta Pusat

LKS
Dukung

Mengapa pertumbuhan animo masyarakat menjadi nasabah perbankan syariah tidak menunjukkan kenaikan yang signifikan jika dibandingkan dengan pangsa bank secara keseluruhan?

Persoalan ini bisa diatasi dengan mengajak semua pihak bersama-sama melakukan sosialisasi ekonomi syariah. Ini tidak hanya menjadi tugas para praktisi perbankan dan asuransi syariah, tapi juga pemerintah, akademisi, dan alim ulama. Pemerintah diharap memberi dukungan dengan menerbitkan regulasi yang memadai bagi LKS.

Dari sisi lembaga dibutuhkan peran regulator setingkat Direktorat Jenderal yang melakukan pembinaan dan pengawasan LKS. Selama ini pengawasan bank syariah hanya ditangani Biro Perbankan Syariah di Bank Indonesia. Tapi ini sedikit lebih baik ketimbang asuransi syariah yang sama sekali belum mempunyai lembaga pengawasan di Departemen Keuangan.

Karena itu, melalui Majalah MODAL, kami selaku praktisi lembaga asuransi syariah mengharapkan pemerintah lebih memaksimalkan fungsi pembinaan dan pengawasan. Tanpa dukungan yang berarti dari pemerintah, sulit membayangkan bisnis asuransi syariah dapat berkembang maksimal.

Sari Kusumawati
Senior Manager Public Relation
PT Syarikat Takaful Indonesia, Jl. Jendral Sudirman
Jakarta Selatan

TELEVISI
Ramadhan

Maraknya acara sinetron dan telenovela di televisi yang mengedepankan eksploitasi perempuan, memprihatin. Tayangan sinetron remaja, misalnya, tidak sekadar bercerita tentang kehidupan anak sekolah yang manis, tapi sudah menyuguhkan pernikahan dini, hidup bersama tanpa menikah (*samen leven*), hingga pola remaja bergaya hidup mewah dengan cara jalan pintas —termasuk menjual diri.

Kondisi ini menunjukkan betapa media televisi hanya cenderung mengedepankan aspek bisnis demi meraup keuntungan semata. Mereka melupakan fungsi edukasinya. Bila dibiarkan berlarut-larut, hal ini akan berdampak buruk pada masyarakat luas selaku konsumen yang mengalami terpaan media secara terus menerus.

Menyambut bulan Ramadhan yang penuh hikmah dan berkah, kami mengimbau media agar memanfaatkan momentum ini untuk berbenah diri. Mulailah dengan kebijakan untuk menyuguhkan program yang tidak lagi mengumbar tontonan yang hanya mengeksploitir perempuan dan mempertontonkan perbuatan amoral. Sudah saatnya mengedukasi masyarakat dengan tontonan yang lebih cerdas, mendidik, dan menyejukkan.

Azimah Soebagyo
Sekretaris Eksekutif MARKA
Gedung The Habibie Center, Jl. Kemang Selatan No. 98
Jakarta Selatan

Alternatif Pembiayaan Syariah

Dunia usaha kini memiliki banyak pilihan sumber pembiayaan berbasis syariah.

Masyarakat kebanyakan hanya mengenal perbankan syariah sebagai alternatif pembiayaan yang islami. Dapat dimaklumi, perbankan syariah tonggak awal penerapan pola ekonomi Islam —di tengah kebijakan makro pemerintah yang memilih basis konvensional. Padahal, tidak semata-mata perbankan syariah alternatif pembiayaan yang bisa berlandaskan sistem islami.

Sistem ekonomi Islam setidaknya mengenal tiga konsep alternatif pembiayaan. Yakni, pertama, apa yang disebut dengan *Al Musyarakah*, yang berarti mencampurkan dana untuk usaha atau kontrak proyek dengan tujuan memperoleh investasi. Sistem ini dapat disejajarkan dengan instrumen pembiayaan saham.

Kedua, *Al Mudharabah,* adalah pembiayaan usaha atau proyek dan dapat disetarakan dengan instrumen pembiayaan obligasi atau *quasi equity* seperti obligasi konversi.

Ketiga, *Al Murabahah,* adalah jual beli barang investasi atau bahan baku di modal kerja. Artinya, sistem ini berupa penyederhanaan instrumen bagi hasil ke jual beli dengan risiko penangguhan pembayaran dan fluktuasi harga.



Pada tataran praktis, konsep ini diwujudkan dalam berbagai bentuk instrumen syariah. Sebut saja, instrumen perbankan syariah, asuransi syairah, reksadana syariah, obligasi syariah, dana pensiun syariah, dan modal ventura syariah.

Seperti pada sistem perbankan syariah, instrumen syariah yang lain sebenarnya cukup berkembang walaupun tidak begitu spektakuler pertumbuhannya. Di mata pengamat ekonomi Islam Iggi H. Akhsien, hal ini wajar saja. Soalnya, lanjut dia, ketika Bank Muamalat Indonesia (BMI) berdiri, respon masyarakat pun tidak begitu besar. ''Dingin-dingin saja,'' ujarnya kepada MODAL.

Namun, analis AAA Securities ini mengatakan ketika bank-bank konvensional mulai berlomba mengadopsi kaidah syariah dalam sistem perbankannya, masyarakat mulai melirik sistem ini. Karena itu, ia optimis dalam beberapa waktu mendatang instrumen syariah di luar perbankan syariah akan mendapatkan tempat di hati umat Islam. ''Yang penting sosialisasinya,'' urai Iggi.

Sebut saja reksadana syariah. Sejauh ini tercatat baru dua perusahaan manajer investasi yang beroperasi di Indonesia; PT Danareksa Investment Management (DIM) dan PT Permodalan Nasional Madani (PNM) yang menerbitkan reksadana syariah.

DIM pada 1997 meluncurkan Danareksa Syariah Berimbang (campuran) dan Danareksa Syariah (saham). Reksadana lainnya Reksa Dana PNM Syariah yang dikelola PT PNM Investment Management.

Beberapa bulan mendatang, sebuah reksadana syariah baru bernama Reksa

Dana Rifan Syariah akan diluncurkan Rifan Financindo Asset Management. Beroperasinya Reksadana yang dikelola secara syariah ini dibekali fatwa Dewan Syariah Nasional-Majelis Ulama Indonesia Nomor 20/DSN-MUI/IV/2001 tentang Pedoman Pelaksanaan Investasi untuk Reksa Dana Syariah.

Memang jumlah kapitalisasi reksadana syariah masih terbilang sangat kecil dibanding total kapitalisasi reksadana di pasar modal. ''Namun ada peningkatan,'' ungkap Iggi. Menurut staf pengajar Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia ini, pada 2000 nilainya hanya mencapai Rp 29,9 miliar, atau hanya menyumbang 0,55%. Angka ini, jelasnya, terus tumbuh hingga Rp 40 miliar lebih atau meningkat menjadi 1% dari kapitalisasi reksadana.

Masyarakat pun bisa menanamkan modalnya pada instrumen syariah lain yang juga mengalami peningkatan cukup menggembirakan, yakni asuransi syariah. Menilik perkembangan asuransi syariah di Indonesia, sejak 1994 sampai awal 2001, baru dua lembaga asuransi syariah yang beroperasi di Indonesia; PT Asuransi Takaful Keluarga (ATK) dan PT Asuransi Takaful Umum (ATU). Keduanya anak perusahaan PT Syarikat Takaful Indonesia.

Perlahan tapi pasti, ATK dan ATU tidak lagi bermain sendirian dalam jasa layanan asuransi syariah di Indonesia. Sampai akhir 2002 ini, tercatat lima perusahaan asuransi syariah yang beroperasi. Kelima asuransi tersebut adalah PT ATK, PT ATU, PT Asuransi Mubarokah, Divisi Syariah MAA dari Malaysia, dan Divisi Syariah Great Eastern dari Singapura.

Kinerja lembaga asuransi syariah pun bisa dibilang tidak terlalu mengecewakan. Pada tiga tahun pertama beroperasi, yaitu 1994, 1995 dan 1996, ATK mengalami kerugian kumulatif sebesar Rp 1,383 miliar. Namun mulai 1997, ATK mulai membukukan laba, yaitu sebesar Rp 135 juta. Laba itu terus tumbuh pada 1998 menjadi Rp 312 juta, namun menurun kembali pada 1999 menjadi Rp 221 juta.

Kondisi ini sebetulnya relatif baik, mengingat pada tahun-tahun itu ekonomi Indonesia tengah dilanda krisis. Bahkan, tak sedikit perusahaan asuransi konvensional yang gulung tikar. Hingga Mei 2001, ATK tercatat sebagai perusahaan asuransi nomor 10 terbesar di Indonesia berdasarkan *policyholder*, dengan jumlah 150,107 ribu nasabah.

untuk sektor perbankan syariah sendiri, perkembangan 10 tahun terakhir sejak BMI didirikan pada Juli 1992, menunjukan bank-bank konvensional berlomba untuk menerapkan sistem syariah. Selain BMI, kini sistem perbankan syariah diadopsi Bank Mandiri dengan mendirikan Bank Syariah Mandiri (BSM), BNI cabang syariah, BRI cabang syariah, Bank IFI syariah dan Bank Danamon cabang syariah.

> Bapepam menghadiahi umat Islam dalam Ramadhan ini, dengan peluncuran pasar modal berbasis syariah

Belakangan, BCA dan BII pun turut menjajaki pengelolaan bank a la islami.

Sistem ini terbukti tangguh. Lihat saja, BMI dan BSM mampu memenuhi standar bank sehat yang ditetapkan Bank Indonesia. Di antarannya mampu mencapai rasio kecukupan modal di atas 8% sekaligus mampu menekan non performing loan (NPL) atau kredit bermasalah di bawah 4%. Total aset bank syariah pun terus menggelembung mencapai ratusan miliar, kecuali BMI dan BSM yang malah telah melampaui angka satu triliun rupiah.



Instrumen syariah terbaru yang telah diluncurkan adalah obligasi syariah. Instrumen ini resmi diperjualbelikan sejak September 2002.

Tak tanggung-tanggung, salah satu raksasa telekomunikasi di Indonesia, PT Indosat Tbk. menerbitkan paket obligasi senilai Rp 1,25 triliun -- Rp 175 miliar di antaranya berbentuk obligasi syariah.

Seakan ingin melengkapi beroperasinya instrumen syariah, Badan Pengawas Pasar Modal (Bapepam) bersama dengan DSN berencana untuk memberikan kado istimewa bagi umat muslim pada bulan Ramadhan mendatang, dengan membentuk pasar modal syariah. ''Kita ingin lebih yakin dengan pasar modal syariah,'' ujar Kepala Bapepam Herwidayatmo kepada MODAL.

Herwidayatmo mengungkapkan pihaknya bekerjasama dengan DSN menggodok peraturan yang akan menjadi dasar hukum beroperasinya pasar modal syariah, berdampingan dengan pasar modal konvensional.

Di mata pengamat pasar modal Iwan Pontjowinoto, rencana pembentukan pasar modal syariah harus dipersiapkan secara matang. Dunia pasar modal selama ini dikenal dekat dekat dengan bisnis yang berbau *gharar* (spekulasi) dan *maisyir* (unsur ketidakpastian). ''Harus dijamin mekanisme dan proses transaksi berlangsung halal,'' tegasnya.

Kian beragamnya alternatif pembiayaan berpola syariah tentu mendorong akselerasi pengembangan ekonomi secara umum, dan dunia usaha berbasis islami khususnya. Tak berlebihan bila dikatakan kesuksesan pasar modal syariah yang kini dirintis menjadi tonggak kedua penerapan sistem ekonomi Islam di Indonesia — setelah pendirian BMI sebagai bank syariah pertama.

[K. Nugraha]

Keraguan Wartawan & Emosi Nino

Junino Jahja —sang Direktur Keuangan Indosat— dikenal keluarganya, kolega maupun rekannya di Indosat, sebagai sosok berpembawaan tenang. Dia, halus dalam bertutur dan bersikap tenang menyikapi setiap persoalan.

Namun, dalam perjalanan di mobil beberapa waktu lalu, istrinya yang kala itu sedang duduk di sampingnya terkaget-kaget. Waktu itu, pria lulusan Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia ini menerima panggilan melalui telepon selularnya. Tak seperti biasanya, volume dan intonasi suara pria yang akrab dipanggil Nino ini tiba-tiba meninggi, sedikit menahan emosi.

''Anda muslim *nggak*?,'' tanya Nino. ''Ya... ya....,'' jawab penelpon di seberang. ''Kalau Anda sebagai muslim, dukung dong rencana kami menerbitkan obligasi syariah mudharabah,'' tutur Junino.

Barangkali, varian obligasi pertama dipilih Indosat sebagai alternatif pembiayaan diragukan sejumlah pihak. Berbeda dengan Junino yang berkeyakinan pasar akan merespon positif keputusan Indosat itu.

Si penelopon tadi seorang wartawan yang biasa meliput di pasar modal. Wartawan tadi, kata Junino lagi,



Sebuah Keyakinan Indo

Belum satupun perusahaan yang melirik instrumen ini. Indosat memulainya dengan keyakinan: pasti sukses.

Obligasi syariah mudharabah di Indonesia terbilang baru. Di negeri mayoritas muslim ini, instrumen ekonomi Islam yang mengatur obligasi, baru dimanfaatkan PT Indonesian Satellite Corporation Tbk. (Indosat). Berbeda dengan Malaysia, misalnya, yang 43% obligasi yang diterbitkan perusahaan-perusahaan di negeri jiran itu sudah berpola syariah.

Sebagai "barang" baru, banyak kalangan bertanya-tanya bentuk dan pola obligasi syariah mudharabah. Pertanyaan utama lain; bagaimana prospek pasar Indonesia yang selama ini didominasi obligasi konvensional dalam merespon obligasi berciri ekonomi Islam.

tawan tadi, kata Junino lagi, beberapa kali menelepon dan meragukan respon positif pasar atas peluncuran obligasi syariah mudharabah Indosat. Kita tunggu saja. Keyakinan Nino atau keraguan si wartawan yang terjadi di pasar.

[Legiman Misdiyono]

sat



DIREKTUR KEUANGAN INDOSAT **JUNINO JAHJA**

MODAL-Henry

Di sisi lain, infrastruktur pasar modal syariah sampai sekarang belum sepenuhnya berbentuk dan pelaku pasarnya yang relatif rendah kemampuan likuiditasnya. Kondisi ini mendorong pelaku pasar ragu dan *wait and see*.

Tak pelak, sebagai pelopor obligasi syariah di Indonesia, Indosat harus berhitung matang dan hati-hati menghadapi persoalan-persoalan tersebut. Maklum, perusahaan telekomunikasi ini memasuki pasar yang masih "gelap".

Walau begitu, manajemen Indosat yakin obligasi syariah akan terserap pasar. Keyakinan itu dibekali kenyataan bahwa Badan Pengawas Pasar Modal (Bapepam), Bursa Efek Surabaya, dan Dewan Syariah Nasional mendukung rencana penerbitan obligasi syariah mudharabah itu.

''Bapepam ingin penerbitan obligasi syariah ini sukses. Pak Herwid (Ketua Bapepam) bilang, ini jangan sampai gagal,'' ungkap Direktur Keuangan Indosat Junino Jahja pada MODAL.

Respon pasar ternyata sangat menggembirakan. Mengutip pendapat penasehat keuangannya, AAA Securities, Junino mengatakan peminat obligasi syariah Indosat sangat besar. Bank-bank syariah dan institusi reksadana syariah serta dana pensiun menyatakan berminat membeli obligasi Indosat.

AAA Securities memprediksi obligasi syariah Indosat mampu menyerap dana Rp 200 miliar. Sedangkan prediksi Indosat sendiri sangat konservatif, yakni Rp 100 miliar. Jika dibandingkan dengan jumlah transaksi di pasar internasional, angka Rp 100 - 200 miliar itu (setara dengan US$ 10 - 20 juta) memang tidaklah mencengangkan. ''Itu kecil,'' paparnya.

Dalam penerbitan obligasi kali ini — yang jumlahnya Rp 1 triliun— Indosat membaginya ke dalam dua instrumen, yakni obligasi syariah mudharabah dan obligasi konvensional.

Sebanyak 10-20% obligasinya menggunakan instrumen syariah mudharabah dan 80-90% konvensional.

Junino yang dikenal dekat dengan kalangan institusi keuangan Islam blak-blakan mengaku telah mendapat dukungan beberapa bank syariah dan reksadana syariah. ''Pak Nurdin (Dirut Bank Syariah Mandiri) telah mengontak saya dan menyatakan minatnya untuk membeli obligasi syariah mudharabah Indosat,'' jelasnya.

Bapepam bertekad pemasaran obligasi syariah Indosat sukses.

Di Eropa gaung ihwal rencana Indosat menerbitkan obligasi syariah mudharabah juga mulai terdengar. Saat manajemen Indosat melakukan *road show* tahunan ke beberapa negara di Eropa beberapa waktu lalu, investor Italia menanyakan ikhwal rencana Indosat dimaksud.

Di Eropa, obligasi syariah mudharabah berkembang sangat pesat. Tentu menjadi pertanyaan menarik; mengapa negara-negara Eropa yang sangat menekankan kapitalisme dalam pengelolaan ekonominya, obligasi syariah justru mendapat sambutan hangat? Tak lain disebabkan sistem bagi hasilnya jauh lebih menarik ketimbang obligasi konvensional.

Direktur Keuangan Indosat mengungkapkan jika obligasi konvensional saat ini mematok suku bunga 15-16% per tahun, maka obligasi syariah mudharabah Indosat menawarkan sistem bagi hasil yang jika dikonversi dengan bunga besarnya pada kisaran 14% hingga 19%. Memang dalam sistem bagi hasil ini terdapat risiko tersendiri.

Mencermati kenyataan itu, Junino optimis jika obligasi syariah mudharabah Indosat mendapat respon positif pasar, maka emiten lain di pasar modal segera mengikuti jejak Indosat. Kabarnya, Telkom kini menjajaki kemungkinan itu.

Selain itu, BES berjanji akan membuat papan sendiri untuk transaksi obligasi syariah mudharabah. Pefindo yang saat ini belum memiliki indikator *rating*, akan segera menyusun indikator-indikatornya. ''Setelah itu infrastuktur pasar modal syariah berjalan,'' ujarnya.

[Legiman Misdiyono]



Siapa Menyusul?

Sulit dipungkiri, pasar obligasi konvesional merupakan salah satu sumber pembiayaan di pasar modal yang cukup efektif mendatangkan dana segar bagi sebuah perusahaan maupun bagi pemerintah. Tengok saja perdagangan surat utang tersebut di Indonesia. Jumlah transaksi obligasi korporasi sampai Juli hanya Rp 2,32 triliun, sementara obligasi rekapitalisasi yang dikeluarkan pemerintah malah bisa mencapai nilai Rp 67 triliun.

Namun, berbicara soal obligasi syariah di tanah air, belum ada data yang bisa disodorkan. Masalahnya, instrumen syariah yang satu ini baru saja resmi diluncurkan pada awal September 2002. Berbeda dengan pengalaman Malaysia yang patut dijadikan contoh. Obligasi syariah di sana cukup menggiurkan bagi perusahaan untuk menarik modal sekaligus dijadikan media bagi investor untuk mendapatkan keuntungan.

PT Indosat tercatat sebagai perusahaan pertama yang menerbitkan obligasi syariah. Dan, tampaknya Badan Usaha Milik Negara ini tidak akan lama sendirian bermain di pasar obligasi syariah. Di kalangan pasar modal santer beredar kabar beberapa perusahaan akan mengikuti jejak perusahaan yang sangat dikenal dengan kode akses telepon internasional 001 ini.

Menurut Kepala Badan Pengawas Pasar Modal Herwidayatmo, ada beberapa perusahaan yang telah mendaftarkan diri untuk menerbitkan obligasi syariah. Salah satunya adalah PT Citra Manggala Nusapala Persada (CMNP). Namun, berapa nilai obligasi syairah yang akan dikeluarkan perusahaan eks milik Siti Hardiyanti Rukamana ini, belum ada data pasti.

Sebenarnya, menurut pria yang akrab disapa Herwid ini, perusahaan yang mengelola sejumlah ruas jalan tol ini telah menerbitkan obligasi dengan sistem bagi hasil. ''Tapi obligasi bagi hasil bukan jadi acuan,'' tuturnya kepada MODAL. Karena, ujarnya, persetujuan penerbitan obligasi syariah harus atas rekomendasi Dewan Syariah Nasional (DSN), sebagai lembaga yang melegitimasi setiap produk berdasarkan kaidah syariah.

Herwid mengatakan Bapepam mengeluarkan izin penerbitan obligasi syariah tidak hanya berdasarkan apakah pola bagi hasil diterapkan atau tidak. ''Tidak sesederaha itu,'' tegasnya. Makanya, kata Herwid, pihaknya terus berkoordinasi dengan DSN guna menetapkan azas syariah bagi instrumen syariah yang satu ini.

Ada informasi menarik yang berkembang di pasar modal. Pesaing Indosat di bidang telekomunikasi, PT Telekomunikasi Indonesia Tbk (Telkom) juga disebut-sebut tertarik mengikuti jejak Indosat. Desas-desus yang beredar, obligasi syariah yang akan diluncurkan oleh penguasa jaringan telepon *fixed line* ini tidak akan menunggu sampai pergantian tahun 2002. [K. Nugraha]

Gairah di Negeri Seberang

MASKAPAI EMIRATES MEMANFAATKAN PEMBIAYAAN SYARIAH

Diversifikasi model pembiayaan syariah berkembang pesat di sejumlah negara. Pasar senilai US$ 180 miliar menjadi buruan.

Awal Agustus lalu terbetik berita kecil namun menarik dari Uni Emirat Arab (UEA). Emirates, satu maskapai penerbangan asal negara itu, menandatangani kesepakatan pembiayaan syariah sebesar Dh330 juta (US$90 juta). Pembiayaan itu digunakan untuk pengadaan pesawat Airbus A330, dengan masa pengembalian selama 10 tahun.

Tak dijelaskan dalam berita yang dilansir suratkabar Gulf News itu, skim pembiayaan yang digunakan. Yang jelas, pembiayaan syariah ini didukung konsorsium yang terdiri atas Dubai Islamic Bank, Abu Dhabi Commercial Bank, National Bank of Dubai, HSBC Bank Midle East, Kuwait Finance House, dan British Arab Commercial Bank.

Emirates adalah maskapai unggulan di Timur Tengah. Tahun lalu maskapai ini memperoleh penghargaan "Aircraft Leasing Deal of the Year" dari majalah Jane's Transport Finance.



''Pembiayaan syariah menjadi sumber pendanaan baru bagi Emirates. Diversifikasi sumber pendanaan ini menjadi satu kunci strategi finansial kami,'' ujar Riyaz Peermohammed, direktur keuangan Emirates, sebagaimana dikutip Gulf News.

Bahrain

Kenyataan itu setidaknya menunjukkan pembiayaan syariah semakin memperlihatkan taringnya di dunia bisnis. Namun mesti disadari, dunia keuangan syariah masih menghadapi masalah likuiditas harian.

Barangkali itulah yang mendasari langkah beberapa negara yang sudah memiliki lembaga keuangan syariah, seperti Bahrain, Malaysia, Indonesia, Sudan, dan negara-negara Teluk lainnya —yang didukung Islamic Development Bank— membentuk satu pasar keuangan syariah bersama. Pasar yang dibentuk dan berpusat di Bahrain itu diniatkan melayani kebutuhan 200 bank dan lembaga keuangan Islam di seluruh dunia.

Untuk memberikan kekuatan hukum, Raja Bahrain Sheikh Hamad bin Isa Al Khalifa menerbitkan satu dekrit, yang memberi payung hukum beroperasinya International Islamic Financial Market (IIFM) yang berpusat di Bahrain. ''Sejak saat ini kami telah hadir sebagai lembaga resmi,'' kata Direktur Sksekutif IIFM Abdul Rais Abdul Majid kepada Reuter.

Majid mengatakan IIFM bertujuan menciptakan instrumen keuangan - sesuai syariah —yang akan membuat

pasar itu menjadi aktif. IIFM juga berfungsi sebagai pengatur manajemen likuiditas perbankan Islam seluruh dunia, agar mereka bisa memenuhi kebutuhan likuiditas jangka pendeknya.

Pilihan Bahrain sebagai pusat pasar keuangan syariah dunia memang tepat, karena di negara itu lembaga keuangan syariah memang telah bergerak cepat. Badan Moneter Bahrain (Bahrain Monetary Agency, BMA), akhir Agustus lalu telah menerbitkan obligasi syariah (*sukuk*) senilai Dh293,6 juta (US$80 juta), yang jatuh tempo lima tahun.

Obligasi tersebut merupakan pengembangan fasilitas yang disediakan lembaga keuangan Islam. ''Sekaligus memberi kesempatan pada inverstor perusahaan maupun perorangan untuk membeli sekuritas jangka pendek sampai menengah,'' ungkap Khalid Al Bassam, wakil direktur BMA.

Gulf-News memberitakan obligasi itu akan menghasilkan pengembalian sewa (*rental return*) sebesar empat persen setahun, yang akan dibayarkan setiap tahun pada akhir hari kerja di bulan Februari dan Agustus. Obligasi itu juga dapat dibeli dengan nilai kelipatan US$10.000.

Seluruh bank komersial, lembaga keuangan Islam, dan perusahaan asuransi di Bahrain dapat membeli obligasi itu. Lembaga maupun perorangan —baik warga maupun non-warga Bahrain— dapat membeli obligasi itu melalui bank.

Obligasi dijamin pemerintah Bahrain dan dapat diperdagangkan secara *over the counter* di Bursa Saham Bahrain. Al Bassam menambahkan obligasi ini akan mendukung pengoperasian Pasar Uang Syariah Internasional (IIFM) yang baru saja diresmikan di Bahrain.

Sistem pembiayaan syariah ini tidak akan menjadi masalah bagi sistem keuangan Australia

Tanggapan dunia bisnis sangat bagus. Obligasi syariah (*ijarah sukuk*) itu telah mengalami *oversubscribed* 210%, saat penawaran perdana senilai US$80 juta ditutup akhir Agustus lalu. Ketika itu BMA telah menerima penawaran US$168 juta.

''Kami sangat puas dengan tanggapan terhadap penerbitan sukuk, sehingga mendorong kami terus menerbitkannya,'' tukas Al Bassam. BMA akan melanjutkan penerbitan sukuk ini di masa depan, namun belum diputuskan kapan penerbitan berikutnya akan dilakukan. ''Semuanya masih dalam proses,'' kata Al Bassam.

Australia

Skim pembiayaan syariah tak hanya dilirik negara Islam. Satu lembaga pembiayaan perumahan yang berpusat di Sydney, Resi Home Loans, juga memilihnya. Maklum di negara Kanguru itu terdapat sekitar 300.000 penduduk beragama Islam. Mereka memerlukan perumahan yang dibiayai dengan konsep islami.







MUSLIM AUSTRALIA MEMBUTUHKAN KEHADIRAN LEMBAGA KEUANGAN BERBASIS SYARIAH

Pembiayaan perumahan syariah ini digarap Malik Helweh, pebisnis asal Sydney, yang pernah bekerja di bank Islam di Timur Tengah dan Afrika. Helweh mengatakan jasa keuangan syariah sangat atraktif bagi lebih separuh penduduk muslim di Australia.

''*Murabahah* bukanlah pinjaman,'' ujar Helweh. ''Ini adalah kontrak penjualan yang ditetapkan dengan harga pasti, tentu dengan memasukkan *mark-up* sebagai bagian keuntungan, dengan periode pembayaran 25 tahun.''

Prinsip-prinsip syariah dalam pembiayaan itu telah diteliti dan akhirnya disetujui Taj-el-din Helaly, mufti Australia, dan Sheikh Moshen Labban, pakar ekonomi Islam.

Labban mengatakan kehadiran instrumen syariah perumahan ini mendorong tingkat pemilikan yang sangat rendah di kalangan muslim Australia. ''Sistem pembiayaan syariah ini tidak akan menjadi masalah bagi sistem keuangan Australia. Bahkan tampaknya akan menguntungkan bagi Australia untuk jangka panjang,'' Labban berargumen seperti dikutip www.islamic-banking.com.

Swiss

Mencermati kenyataan itu, agaknya UBS —bank asal Swiss— pun tergiur. Bank ini siap membuka bank Islam demi meraih pasar senilai US$180 miliar di dunia Islam. Bank Noriba —demikian nama bank anak perusahaan UBS— akan beroperasi di Bahrain dengan menawarkan produk dan jasa perbankan berbasis syariah.

''Ini adalah pasar yang belum tergarap,'' ungkap Mohammed Toufic Kanafani, CEO Bank Noriba kepada Reuter. Bank-bank barat yang selama ini tak acuh pada pasar ini, mulai sadar dan berupaya menciptakan ceruk pasar bagi mereka.

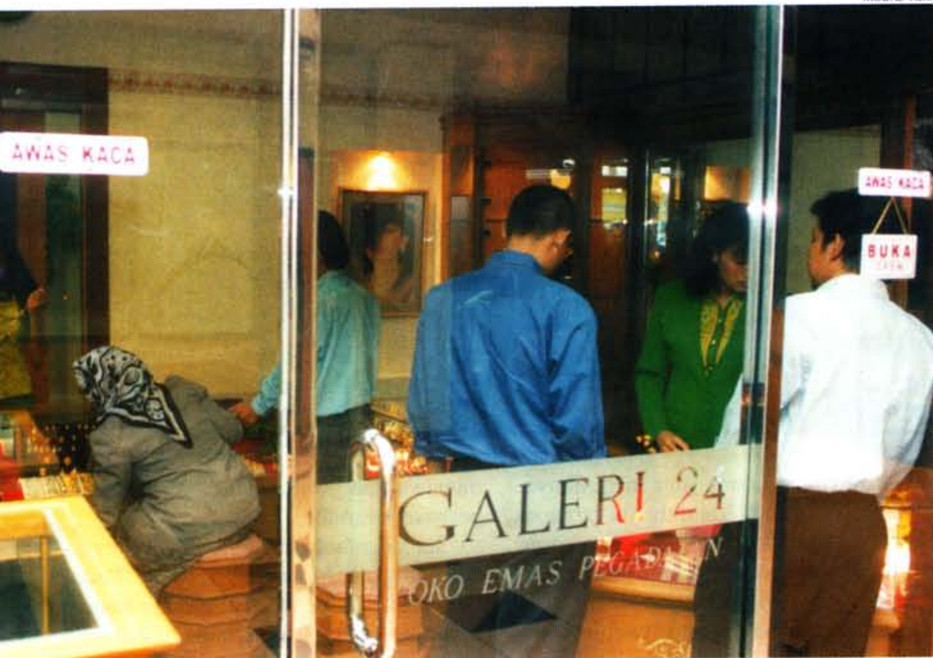
Kanafani mengungkapkan banyak investor Islam yang memiliki akses terbatas pada pilihan-pilihan investasi, semacam obligasi, misalnya. Padahal seperti yang baru saja dilakukan di Malaysia, ada produk obligasi yang berasas islami.

''Kami mengidentifikasi banyak produk islami yang bisa dikembangkan. Kami yakin bisa menghasilkan keuntungan buat nasabah dan UBS sekaligus,'' katanya.

Umat Islam yang merupakan 20 persen populasi dunia, rupanya kini semakin dipandang sebagai pasar yang empuk bagi perusahaan jasa keuangan. Mau sekadar menjadi pasar atau produsen? [Budi Setyanto]

Mengatasi Masalah dengan Syariah

Anda, pengusaha kecil, butuh tambahan modal? Cobalah jasa gadai syariah.



MODAL- Henry

Awod Abdullah, pedagang kain di salah satu bilik kecil Pasar Tanah Abang, Jakarta, kini dapat menikmati pelayanan lembaga keuangan bersistem syariah. Lebih satu dekade masyarakat Indonesia mengenal sistem ini melalui lembaga perbankan syariah. Namun, bukan rahasia umum, hanya mereka kalangan menengah atas yang bisa mengakses modal dengan sistem bagi hasil dari perbankan syariah —bukan bagi Awod atau rekannya yang pedagang bakso.

Bukan hanya soal persyaratan ketat dan kelayakan usaha yang membuat pengusaha kelas bawah sulit mengakses lembaga perbankan. Tetapi, melayani mereka juga dianggap merepotkan karena kebutuhan modalnnya terlalu kecil. Padahal, jumlah "pengusaha teri" sangat besar. Lebih 90% usaha di negeri ini terdiri dari pengusaha menengah kecil, termasuk yang bergerak di sektor informal.

Tetapi, itu kemarin. Hari ini, pengusaha menengah dan bawah pun berkesempatan memperoleh pinjaman modal dengan sistem bagi hasil melalui produk gadai syariah atau *rahn* yang ditawarkan Perum Pegadaian. Apalagi, dari sisi pelayanan, Badan Usaha Milik Negara ini memiliki pengalaman panjang dalam pelayanan jasa gadai konvensional.

Langkah Perum Pegadaian menggarap jasa gadai syariah, boleh dibilang jitu. Peluang jasa gadai syariah berkembang, sangat besar. Banyak dasar yang menguatkan perkiraan ini. Fakta menunjukkan bahwa mayoritas penduduk Indonesia memeluk Islam —agama yang melarang praktek tranksaksi keuangan bersistem bunga. Apalagi di sejumlah daerah, seperti Nangroe Aceh Darussalam, Sulawesi Selatan, Sumatera Barat, muncul keinginan masyarakat menerapkan syariah Islam di berbagai sisi kehidupan —tentu termasuk di sektor keuangan.

Keinginan masyarakat atas penerapan sistem keuangan syariah, terlihat pula dari respon yang cukup signifikan terhadap sektor perbankan dan asuransi syariah. Bahkan, kedua lembaga ini terus berkembang dengan kian bertambahnya investor baru yang menggarap sektor ini. Padahal, pasar yang disentuh kedua lembaga keuangan ini adalah mereka dari kalangan menengah atas. Sementara sektor mikro dan informal, yang jumlahnya jauh lebih besar, masih terabaikan. Di sinilah peluang jasa gadai syariah.

Dedy Kusdedi, direktur utama Perum Pegadaian mengakui, 80% nasabahnya berasal dari sektor informal yang tidak terjangkau lembaga perbankan. Karena itu, kehadiran jasa gadai syariah merupakan momen yang bagus dan potensi pasarnya sangat terbuka, apalagi jika ditunjang oleh sistem yang sudah siap. Umum mengetahui, Perum Pegadaian adalah lembaga jasa keuangan yang menawarkan berbagai produk gadai paling tua di negeri ini serta memiliki jaringan sangat luas; lebih 700 kantor cabang. Infrastruktur gadai konvensional itu tentu saja memadai untuk menopang aktivitas bisnis gadai syariah.

Peluang meraih sukses gadai syariah adalah kejelian Perum Pegadaian dalam memilih mitra. Melalui kerjasama dengan BMI, jasa gadai syariah yang ditawarkan akan menjadi lebih meyakinkan mengingat BMI adalah pelopor lembaga bank syariah di Indonesia. Perum Pegadaian memanfaatkan jaringan kan-



tor, gudang, dan pengalamannya. Sementara BMI menyediakan investasi dalam bentuk *intelectual property*, *branding*, dan membantu pelatihan sumber daya manusia tentang dasar-dasar gadai syariah.

Bank Muamalat Indonesia menyediakan dana untuk menopang jalannya jasa gadai syariah. Direktur Utama BMI A. Riawan Amin, pada penandatanganan kerjasama dengan Perum Pegadaian, Mei 2002 silam, mengatakan jabat-tangan kedua lembaga ini ditujukan untuk membangun sinergi atas potensi yang dimiliki kedua belah pihak.

Tak dipungkiri lagi, kerjasama ini berpotensi menghasilkan sinergi yang berkembang di masa depan, mengingat masing-masing memiliki keunggulan di bidangnya. Dengan kapasitas dan kredibilitas yang tak diragukan lagi, kerjasama ini membuka kesempatan melahirkan produk jasa gadai syariah yang menarik bagi konsumen. Suatu kerjasama yang menyimpan potensi bisnis menggiurkan.

Namun, Dedy tak mau berlebihan. Menurut dia, penawaran dua sistem jasa gadai yang diluncurkan Perum Pegadaian merupakan upaya memperluas kesempatan bagi nasabah lembaga keuangan yang selama ini masih sulit memperoleh akses ke lembaga perbankan —akibat mereka tak bisa memenuhi persyaratan. ''Peluang ini yang kami tangkap dengan menawarkan produk lebih variatif, termasuk jasa gadai syariah,'' ulas Dedy.

Bagaimana sistem gadai syariah itu? Secara umum, operasional jasa gadai syariah mirip dengan jasa gadai konvensional. Yaitu, menggadaikan barang untuk memperoleh pinjaman uang dalam jumlah tertentu. Untuk jasa ini, debitur dalam gadai konvensional dikenakan beban bunga, layaknya sistem keuangan yang diterapkan perbankan.

Sementara dalam gadai syariah, jelas tidak ada sistem bunga karena hal ini memang tidak dikehendaki dalam ajaran Islam. Sebagai gantinya, sistem gadai syariah mengenakan biaya jasa peyimpanan barang yang digadaikan.

Nilai Taksir Barang	Tarif	Kelipatan
Rp 500 ribu	Rp 45	Rp 10 ribu
Rp 500 ribu-Rp1 juta	Rp 225	Rp 50 ribu
Rp 1 juta-Rp5 juta	Rp 450	Rp 100 ribu
Rp 5 juta-Rp10 juta	Rp 2.250	Rp 500 ribu
Rp 10 juta	Rp 4.500	Rp 1 juta

Jelas, ini berbeda dengan bunga. Dewan Syariah Nasional menegaskan bahwa lembaga gadai diperkenankan mengambil biaya yang memang diperlukan tanpa ada unsur mengambil keuntungan secara berlebihan.

Perum Pegadaian mengenakan biaya jasa penitipan barang dalam gadai syariah bervariai yang dibagi menjadi lima kategori, bergantung pada besarnya nilai taksir barang yang digadaikan. Besarnya biaya penitipan dihitung selama lima hari dengan masa gadai tiga bulan. Misalnya, untuk barang gadai dengan nilai taksir Rp 500 ribu, tarif jasa penitipanya Rp 45 per Rp 10 ribu per lima hari. Jika masa penitipannya berlangsung selama satu bulan berarti dikenakan biaya Rp 13.500 per bulan. Relatif murah. Namun biaya jasa penyimpanan lebih mahal lagi jika nilai barang jaminannya juga lebih tinggi.

Sementara pinjaman yang diperoleh di bawah Rp 500 ribu atau sekitar 80% dari nilai barang yang digadaikan.

Berminat dengan gadai syariah? Apalagi dalam gadai syariah juga ada beberapa prinsip yang tidak dikenal dalam sistem gadai konvensional. Misalnya, prinsip kejujuran dan kepercayaan, tolong menolong, nilai-nilai keadilan, serta kesinambungan usaha dengan meletakkan prinsip ekonomi secara berimbang dengan tujuan sosial. Nah, mau memilih yang mana? [Advertorial]





MODAL- Fadli Rasyid

Proses pengurusan kredit Fiducia paling lama satu hari

Fiducia
Mitra Pengusaha Kecil

Kesulitan modal menjadi persoalan klasik kebanyakan pengusaha kecil. Prospek bisnis yang bagus dan ketersediaan agunan, tidak cukup untuk memenuhi persyaratan kredit dari lembaga perbankan. Namun, kini ada harapan baru dari Perum Pegadaian. BUMN ini siap membantu kesulitan permodalan yang dialami para pengusaha kecil melalui produk baru yang diberi nama "Kredit Usaha Mikro" (KUK). Menurut Direktur Operasi dan Pengembangan Perum Pegadaian Ketut Sethyon, produk baru itu menggunakan skim kredit berbasis Fiducia. ''Ini merupakan pengembangan kredit gadai,'' ujarnya.

Bagaimana perbandingan Fiducia dengan kredit gadai. Dalam gadai biasa, barang yang dijadikan pinjaman dipegang oleh kreditur atau Pegadaian. Sebaliknya dalam skim kredit Fiducia, barang jaminan berupa sepeda motor, misalnya, dikuasai dan bisa digunakan debitur. Dengan demikian, nasabah program ini tetap bisa menggunakan sepeda motornya untuk mendukung kelancaran bisnisnya. Yang dipegang Pegadaian adalah surat-surat kendaraan, seperti BPKB dan perjanjian kredit antarmereka.

Menurut Ketut, untuk sementara barang yang bisa dijaminkan untuk memperoleh kredit Fiducia baru sepeda motor dan mobil. Pada tahap berikutnya, seluruh barang produksi yang bernilai bisa dijadikan jaminan. Tentu dengan syarat: memiliki usaha yang prospeknya bagus.

Peluncuran program baru itu menunjukkan adanya perubahan yang cukup berarti di Pegadaian dalam melayani nasabah. Bertahun-tahun bergaul dengan kalangan pengusaha informal membuat perusahaan milik negara ini memahami karakter para nasabahnya. Misalnya, nasabah yang memiliki usaha prospektif dan membutuhkan tambahan modal tetapi tidak memiliki jaminan yang memenuhi persyaratan gadai. Pegadaian mengetahui betapa banyak pengusaha mikro yang bergerak di berbagai sektor usaha yang prospek bisnisnya baik.

Lalu? ''Mengapa tidak dibiayai?'' tanya Ketut tentang alasan munculnya skim kredit Fiducia. Tentu, caranya berbeda dengan yang dilakukan Pegadaian selama ini. Pinjaman diberikan semata-mata karena adanya jaminan dari nasabah. Sekarang tidak lagi. Jaminan tetap penting, tetapi prospek usaha yang baik juga tidak kalah penting. Ditambah lagi dengan karakteristik calon nasabah.

Berbeda dengan kredit sistem gadai: ada jaminan ada uang. Juga, proses pencairan kredit gadai relatif cepat dan mudah. Sementara penyaluran kredit usaha mikro melalui skim Fiducia membutuhkan proses. Pihak Pegadaian harus mengecek bisnis calon nasabah. Ya, mirip dengan yang dilakukan lembaga perbankan sebelum menyalurkan kreditnya. Namun Ketut menjamin tidak akan bertele-tele —sesuatu yang paling tidak disukai kalangan pengusaha mikro. ''Paling lama sehari selesai,'' Ketut menjamin.

Perum Pegadaian kaya pengalaman, terutama dalam berhubungan dengan pengusaha yang membutuhkan modal di bawah Rp 10 juta. Itu menjadi jaminan bagi kepuasan para nasabah yang menginginkan pelayanan program baru Pegadaian tersebut. Kendati demikian, Ketut tak berharap terlalu muluk terhadap produk barunya itu. ''Kita lihat saja nanti,'' ujarnya.

Karena itu, produk yang mulai diujicobakan di Bali, Denpasar, pada 30 September 2002 ini dilakukan bertahap. Meski akhirnya seluruh cabang di kota propinsi akan menawarkan produk ini, menurut Ketut, tahap pertama baru akan membuka 14 outlet. Dana yang disiapkan untuk pinjaman maksimal Rp 10 juta ini, pada tahun pertama sekitar Rp 5 miliar.

Selain dijamin prosesnya lebih mudah dibandingkan persyaratan kredit perbankan, bunga kredit yang ditawarkan juga bersaing: dua persen per bulan dengan jangka waktu pengembalian 24 bulan. Ditambah biaya administrasi, yang menurut Ketut, tidak lebih dari 0,5%. Jadi, Fiducia jauh lebih baik ketimbang meminjam uang kepada rentenir. [Advertorial]


MODAL- Henry

LANTAI BURSA EFEK JAKARTA.

Instrumen Syariah Berawal di Sini

Besar harapan pada pasar modal syariah yang dirintis Bapepam dan DSN. Akankah berhasil?

''Kita ingin lebih yakin dengan adanya pasar modal syariah,'' Ketua Badan Pengawas Pasar Modal Herwidayatmo mengatakan hal itu ketika ditanya tentang rencana pembentukan pasar modal syariah. Keyakinan itu kian bulat setelah Dewan Syariah Nasional, yang memegang otoritas legitimasi usaha berdasarkan syariah Islam, mendukung.

Bapepam bersama-sama DSN berencana meluncurkan pasar modal syariah Ramadhan ini. Pasar modal syariah diharapkan menjadi payung bagi berkembangnya instrumen-instrumen syariah yang telah beroperasi.

Sebelumnya, kedua lembaga ini sama-sama membidani lahirnya Jakarta Islamic Indeks dan membuka peluang bagi terbitnya instrumen syariah; reksadana dan obligasi syariah. ''Harapan kita bisa menggali potensi dana umat yang belum tergali,'' ujar Herwidiyatmo kepada MODAL di gedung Bursa Efek Jakarta, Jakarta.

Dalam konteks sistem ekonomi Islam, apa yang akan dilakukan Bapepam bukan hal baru. Pola investasi syariah, *equity fund* dan indeks saham syariah, pertama kali justru diluncurkan di negeri yang selama ini sangat "alergi" terhadap Islam: Amerika Serikat.

Equity fund pertama kali, The Amana Fund, diperkenalkan kepada publik pada 1986 oleh the North American Islamic Trust. Sementara Dow Jones Index yang pertama kali memperkenalkan indeks syariah pada 1999 dengan membentuk Dow Jones Islamic Market Index (DJIMI).

Selanjutnya, pembentukan indeks syariah semakin meluas dengan berdirinya FTSE Global Islamic Index Series (FTSE-GIIS) yang dibentuk FTSE Internasional, serta Finance Corporation Index oleh IFC-World Bank yang bekerjasama dengan ANZ Bank meluncurkan *benchmark* untuk Islamic Leasing Fund.

Bagaimana di Indonesia? Menurut analis AAA Securities Iggi H. Achsien, seperti juga perbankan syariah ketika awal berdiri, respon masyarakat terhadap instrumen pasar modal syariah terbilang kecil. ''Potensi pasarnya besar karena penduduk Indonesia mayoritas

Islam," ujarnya. Apalagi, lanjutnya, ada kecenderungan semakin tinggi tingkat pendidikan masyarakat kian berani menanamkan dananya di pasar modal.

Persiapan di semua lini dilakukan untuk operasional pasar modal syariah. Saat ini digodok pula RUU Perbankan Syariah yang akan mengatur usaha investasi yang sesuai kaidah syariah. Petinggi Bapepampun bolak-balik menimba ilmu ke Malaysia. ''Kami akan membuat sinergi dengan pasar modal syariah Malaysia,'' ungkap Herwidayatmo.

Walaupun di Indonesia, obligasi syariah masih terhitung baru diluncurkan, namun responnya cukup mengagetkan.

Pasar modal Malaysia memang pantas dijadikan acuan, selain negara Timur Tengah, seperti Mesir dan Bahrain. Sebut saja dalam produk obligasi syariah. Obligasi syariah yang diterbitkan Malaysia Global Suukok (MGS) setelah *listing* di Luxembourg Stock Exchange dan kemudian mendapatkan *rating* BBB dari Standard and Poor's, obligasi dengan sistem *ijarah* ini langsung diburu oleh investor.

Dari total nilai obligasi 500 juta dolar AS, 40% diborong lembaga keuangan Timur Tengah. Lebih menarik lagi, surat utang ini ikut menggelitik investor nonmuslim. Lebih kurang 20% total nilai obligasi itu dibeli bank-bank di London. Bank-bank di Malaysia menyerap sisanya, bersama bank di Asia Tenggara lain dan Amerika Utara.

Saat ini pasar obligasi di Malaysia mencapai 20 miliar dolar AS. Obligasi itu terdiri atas obligasi yang diterbitkan pemerintah melalui Bank Negara (bank sentral Malaysia), negotiable notes, obligasi khazanah, maupun obligasi yang diterbitkan perusahaan swasta. Dari 20 miliar dolar AS itu, diperkirakan 60% obligasi syariah. ''Likuiditas pasar modal syariah di Malaysia disumbang oleh instrumen-instrumen syariah,'' kata bos Bapepam.

Walaupun di Indonesia, obligasi syariah masih terhitung baru diluncurkan, namun responnya cukup mengagetkan. Buktinya: obligasi syariah PT Indosat Tbk.

Instrumen pasar modal syariah lainnya yang cukup berkembang di Indonesia adalah reksadana syariah. Saat ini tiga jenis reksadana syariah yang ditawarkan, yaitu Danareksa Syariah (reksadana saham atau *equity fund*), Danareksa Syariah Berimbang (reksadana campuran atau *balanced fund*) yang diterbitkan oleh PT Danareksa Investment dan PNM Syariah (reksadana campuran) yang dikeluarkan oleh Penanaman Modal Madani (PNM).

Danareksa Syariah dan Danareksa Syariah Berimbang dikelola oleh PT Danareksa Investment Management. Danareksa Syariah bertujuan untuk memberi kesempatan investasi yang maksimal dalam jangka panjang kepada investor yang hendak mengikuti pola syariah Islam.

Dana yang terkumpul diinvestasikan dalam portofolio sekuritas dengan komposisi investasi minimum 80% di saham dan maksimum 20% di obligasi atau maksimum 20% di instrumen pasar uang. Pada Danareksa Syariah Berimbang, dana yang terkumpul diinvestasikan minimum 25% hingga maksimum 75% dalam saham atau minimum 25% hingga maksimum 75% dalam obligasi, dan sisanya pada instrumen pasar uang dengan mengikuti syariah Islam.

Angka transaksi reksadana yang dibukukan reksadana PNM maupun Danareksa memang masih terhitung kecil, yakni hanya Rp 40 miliar. ''Jumlahnya ini memang tak ada satu persennya dari BEJ,'' Ketua Bapepam. Tetapi jumlah ini, lanjutnya, meningkat dibanding pada 2000 yang hanya mencapai 0,55% dari total kapitalisasi danareksa di BEJ, atau senilai Rp 29,9 miliar.

Tak patah arang, dengan minimnya nilai transaksi yang dibukukan, PNM tahun ini telah menerbitkan dua jenis reksadana sebanyak empat miliar unit yang ditargetkan terserap pasar dalam dua tahun ke depan dengan nilai sedikitnya Rp 4 triliun. Kedua jenis reksa dana itu diberi nama PNM Syariah dan PNM Dana Sejahtera, yang masing-masing memiliki karakter investasi yang berbeda dengan segmentasi pasar yang berbeda pula.

Minimnya nilai transaksi yang dibukukan instrumen syariah di pasar modal, menurut Iggi, terkait minimnya sosialisasi yang dilakukan otoritas pasar modal. ''Promosinya belum gencar,'' ucap Iggi.

Persoalan lain yang juga turut menghambat mengalirnya dana umat Islam masuk ke pasar modal adalah terkait dengan proses transaksi perdagangan yang sangat bertentangan dengan nilai-nilai syariah. Transaksi di pasar saham, selama ini identik dengan praktek bisnis yang berbau *gharar* (spekulasi) dan *maysir* (unsur ketidakpastian) yang bertentangan dengan kaidah syariah.

''Yang mau masuk banyak,'' ungkap seorang analis bursa kepada MODAL di BEJ. Namun, mereka butuh jaminan, proses transaksi berjalan sesuai prinsip syariah. ''Itulah sebabnya nilai indeks JII berjalan di tempat,'' katanya sambil menatap indeks papan syariah.

Persoalan kaidah syariah menjadi perhatian penting Bapepam. ''Semuanya diserahkan pada DSN,'' ujar Herwidayatmo. Bapepam, selanya, memberi *guide line*. Dalam konteks ini, pengamat ekonomi syariah Iwan Pontjowinoto menegaskan pasar modal syariah haruslah berisi usaha yang benar-benar berdasarkan kaidah syariah dengan menghasilkan instrumen syariah dan dikelola dalam sebuah sistem syariah pula. [K. Nugraha]

MODAL- Henry



DISKUSI MASYARAKAT EKONOMI SYARIAH.

Inilah salah satu instrumen di pasar modal yang menjamin kehalalan.

JII, Memandu Investor Meraup Laba Halal

MODAL- Henry

Belum banyak kaum muslimin yang memilih berinvestasi di pasar modal. Selain karena pemahaman kurang terhadap instrumen investasi semacam saham atau reksadana, lebih banyak disebabkan karena khawatir pada kehalalannya.

Muhammad Irwan, karyawan perusahaan swasta di Jalan Jend. Sudirman, Jakarta, yang setiap bulannya memiliki dana lebih untuk ditabung. Selama ini, Manajer SDM itu, rutin menabung di sebuah bank syariah, produk tabungan maupun deposito. Tapi dia menilai belum cukup. Irwan hendak memperluas portofolio investasinya ke pasar modal. Masalahnya, ada keraguan apakah membenamkan dana di pasar modal sesuai syariah atau tidak. Irwan khawatir tergelincir dalam pola investasi yang ribawi.

Irwan sebenarnya tak perlu bingung. Ia, dan mungkin juga Anda, tak perlu khawatir berinvestasi di pasar modal. Sejak dua tahun lalu Bursa Efek Jakarta (BEJ) telah menyediakan panduan bagi investor yang ingin menanamkan dananya secara syariah. Namanya Jakarta Islamic Indexs (JII). Indeks ini diluncurkan pada 3 Juli 2000, dan menjadi bagian Indeks Harga Saham Gabungan (IHSG).

Bagaimana JII memandu umat Islam berinvestasi secara halal di instrumen saham? JII melakukan penyaringan (*filter*) terhadap saham yang *listing*. Rujukan dalam proses awal ini adalah fatwa syariah yang dikeluarkan Dewan Syariah Nasional (DSN). Berdasarkan fatwa ini BEJ memilah emiten yang unit usahanya sesuai syariah.

4 Rujukan *shariah filter*:

- Emiten (perusahaan) tidak menjalankan usaha perjudian dan permainan yang tergolong judi, atau perdagangan yang dilarang;
- Emiten bukanlah lembaga keuangan konvensional yang menerapkan sistem riba;
- Usaha yang dilakukan emiten bukanlah memproduksi, mendistribusikan, dan memperdagangkan makanan/minuman yang haram;
- Emiten tidak menjalankan usaha memproduksi, mendistribusikan, dan menyediakan barang/jasa yang merusak moral dan bersifat *mudharat*.

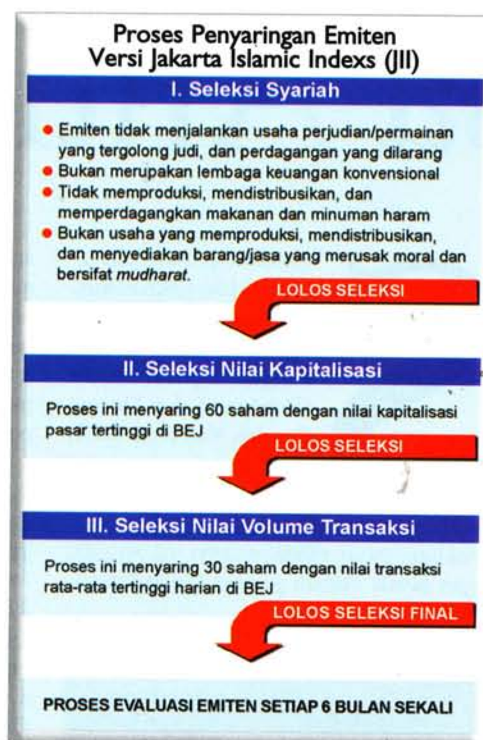
Filter syariah bukanlah satu-satunya syarat yang menjamin emiten masuk JII. Ada dua syarat tambahan yang tak kalah penting, yakni, saham emiten haruslah memiliki nilai kapitalisasi yang cukup besar di bursa. Ini bisa dilihat dari jumlah saham yang dikeluarkan, dan harga per lembar saham. Selain itu, saham emiten haruslah sering ditransaksikan (*likuid*).

Karena proses penyaringan ini begitu

ketat, tidak jarang emiten-emiten yang masuk kategori *blue chip* ditolak masuk JII. Contohnya adalah saham Gudang Garam dan HM Sampurna. Meskipun kedua produsen rokok ternama ini memiliki nilai kapitalisasi saham yang besar (mencapai 17-20% dari total kapitalisasi pasar BEJ), ia tidak lolos uji syariah, karena tergolong usaha produksi barang yang bersifat *mudharat*.

Contoh emiten lain adalah PT Multi Bintang dan PT Delta Jakarta (keduanya produsen minuman beralkohol), serta bank-bank dan asuransi konvensional yang menganut sistem riba. Maka, yang terpilih hanyalah emiten-emitan unggulan yang telah lolos uji untuk tiga kategori: seleksi syariah, seleksi nilai kapitalisasi, dan seleksi nilai volume transaksi (lihat tabel).

Dengan berpedoman pada indeks JII, investor dapat lebih mudah berinvestasi karena tersedia tolak ukur kinerja (*benchmark*) yang memandunya dalam memilih portofolio saham yang halal. Investor juga tak perlu khawatir, karena secara berkala (enam bulan sekali) BEJ melakukan evaluasi terhadap emiten yang tergabung di JII. Hasil evaluasi ini dipilih saham-saham baru yang boleh bergabung untuk periode enam bulan berikutnya. Sebaliknya, bila hasil evaluasi menemukan adanya emiten yang tidak lagi memenuhi tiga kriteria yang dipersyaratkan, emiten itu harus siap didepak dari lantai JII. [Umniyati Kowi/Risbang MODAL]



DJIM, Indeks Islami yang Mendunia

Jika Indonesia baru mengenal JII pada 2000, masyarakat pasar modal dunia sudah berinteraksi dengan *Dow Jones Islamic Market* (DJIM). Pionir indeks saham islami ini pertama kali diluncurkan pada 8 Februari 1999 di Manama, Bahrain. Pencetus dan perintis ide tersebut A. Rushdi Siddiqui, yang sebelumnya bekerja sebagai analis saham di sebuah perusahaan *investment bank* di Wall Street.

Sebagai analis, tugas utama Siddiqui meneliti saham-saham yang *listing* di bursa, seperti saham perbankan, asuransi, dan lembaga investasi (*mutual funds*). Ia menelaah apakah usaha para emiten sesuai dengan ajaran islam atau tidak. Disinilah Rushdi mulai belajar dan mendalami investasi syariah, khususnya persoalan regulasi keuangan syariah. Ia belajar mengidentifikasi dan menyaring emiten yang unit usahanya sesuai syariah Islam. Pelan tapi pasti, hasil kerja kerasnya membuahkan hasil. Analis ini berhasil mengumpulkan 1.708 emiten yang berasal dari 34 negara di dunia.

Berdasarkan temuannya itu, ia lalu menyodorkan ide pembentukan indeks syariah kepada David Moran, bos indeks Dow Jones. Moran ternyata sangat tertarik pada usulan itu, dan langsung mengajak Moran untuk bergabung dengan Dow Jones. Dua bulan kemudian Rushdi berhasil merealisasikan indeks syariahnya itu yang diberi nama indeks *Dow Jones Islamic Market* (DJIM). Ia pun terpilih sebagai direktur pertama di DJIM.

Peluncuran indeks syariah mendapat sambutan positif. Pada tahun pertama (1999), nilai kapitalisasi pasar dari 1.708 saham hampir mencapai angka 10 triliun dolar AS. Angka tersebut mengalahkan nilai indeks-indeks konvensional. Selain itu, nilai *return* (perolehan bagi investor) yang dibukukan DJIM juga sangat tinggi untuk ukuran usianya yang baru berbilang bulan, yakni 19,22 persen. Mencermati animo yang besar inilah, Dow Jones lalu menciptakan sub-indeks DJIM sebanyak mungkin. Di antaranya DJIM-CAN (di Kanada). DJIM-US (di Amerika Serikat), dan DJIM-UK (di Inggris). [Umniyati Kowi/Risbang MODAL]



Bursa Anti 'Gore

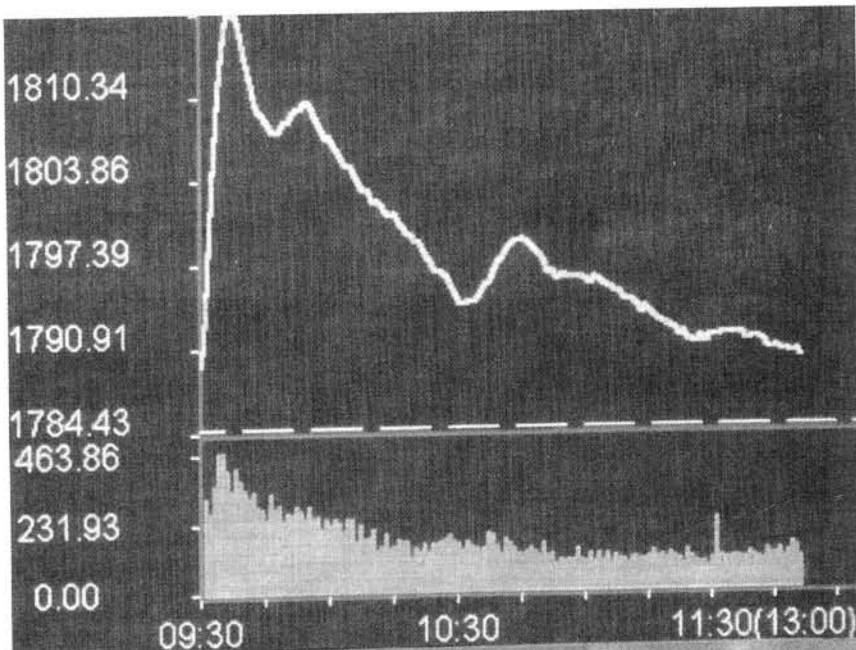
Pasar modal konvensional akrab dengan aksi spekulasi. Bagaimana mencegah agar tak menular ke pasar modal syariah?

Sejumlah pertanyaan atau bahkan kekhawatiran muncul seiring kian bulatnya tekad Badan Pengawas pasar Modal (Bapepam) dan Dewan Syariah Nasional-MUI, membentuk pasar modal berbasis kaidah Islam. Mengapa?

Maklum, pasar modal selama ini bergulat dengan bisnis berbau *gharar* (ketidakpastian) dan *masyir* (spekulasi). Aksi "goreng-menggoreng" di lantai bursa yang memiliki unsur risiko berlebihan, lazim dilakukan guna menyiasati nilai dan volume saham. Belum lagi, praktik *window dressing* atau pemolesan laporan keuangan sebagai trik pemikat untuk menggaet investor.

Sebenarnya, bagi yang aktif bertransaksi di pasar modal dengan memilih reksa dana dan obligasi syariah mengetahui bahwa payung kehalalan produk ini dijamin DSN. Institusi yang berkantor di Masjid Istiqlal, Jakarta, ini melansir fatwa bernomor 32/-DSN-MUI/IX/2002 sebagai pijakan bagi emiten yang tertarik menerbitkan obligasi syariah. Dan, fatwa nomor 20/DSN-MUI/-IV/2001 tentang Pedoman Pelaksanaan Investasi untuk Reksa Dana Syariah.

Nah, ketika Bapepam dan DSN ingin melangkah lebih jauh menjajaki pasar modal syariah —yang nantinya berperan sebagai mediator bagi instrumen syariah yang telah diluncurkan— diperlukan rambu-rambu yang menjamin setiap transaksi di





Repro: Newsweek

Menggodok Aturan Konprehensif

Herwidiyatmo, Ketua Bapepam

Latarbelakang rencana pembentukan pasar modal syariah?

Kita ingin menggali potensi umat muslim yang selama ini belum tergali maksimal. Pasar modal syariah akan melengkapi beberapa instrumen syariah saat ini, seperti reksadana syariah, indeks syariah dan penerbitan obligasi syariah. Bila dibandingkan dengan peran instrumen pasar modal konvensional, peranan instrumen syariah masih terbilang kecil.

Bagaimana aturannya?

Pada dasarnya pasar modal syariah tidak berbeda dengan pasar modal konvensional. Namun, ada peraturan-peraturan syariah yang harus ditaati oleh investor

ng-Menggoreng'

pasar modal sesuai syariah. Sejauhmana aturan yang disiapkan menjamin pemenuhan kaidah sistem ekonomi Islam.

Menurut pengamat ekonomi Islam Iwan Ponjtowinoto, pada dasarnya pasar modal yang beroperasi sekarang bisa dijalankan secara syariah. ''Ibaratnya orang kawin, jadi halal kalau ada akad,'' ujar Iwan yang Ketua Masyarakat Ekonomi Syariah (MES) berandai, ketika ditemui MODAL. Oleh karena itu, jelasnya, dalam mempersiapkan pasar modal syariah diperlukan aturan yang akan mengawasi proses transaksi nantinya.

Ketua MES ini menuturkan untuk menjaga pemenuhan kaidah syariah, proses pengaturan dan pengawasan harus mencakup tiga hal. Pertama, perusahaan, instrumen, dan sistem informasi harus bersinergi. ''Ketiga-tiganya harus sinergis,'' ucapnya. Jadi, Menurut mantan Direktur Utama PT Danareksa Investment ini, pasar modal syariah merupakan usaha yang berlandaskan kaidah Islam yang mengeluarkan instrumen syariah, serta dikelola dengan sistem informasi yang islami pula.

Jadi, lanjutnya, "kesucian" pasar modal syariah tidak hanya dinilai dari satu aspek saja. ''Mekanisme bisa halal, namun proses transaksinya belum tentu halal,'' tukas Iwan. Misalnya, sebuah perusahaan yang mengeluarkan instrumen syariah akan ditolah pasar modal syariah, bila usahanya bertentangan ajaran Islam.

Di mata Ketua Bapepam Herwidiyatmo, mekanisme transaksi di pasar pasar modal syariah pada dasarnya sama dengan yang konvensional. Hanya, tegasnya, ada beberapa peraturan syariah yang harus ditaati.

Karenanya Bapepam bertugas mencermati pemenuhan asas syariah ini. Misalnya, praktek *short selling/buying* di bursa. Praktek tersebut merupakan salah satu trik perdagangan yang tidak jarang dilakukan untuk melakukan rangkaian transaksi di bursa.

Atas dasar pertimbangan fiqh, praktek *short* tidak dapat dibenarkan dalam menjamin kehalalan transaksi yang dilakukan oleh kedua belah pihak yang benar-benar memiliki dana dan barang, untuk menghindari timbulnya *gharar*.

Pertimbangan tersebut akan bertentangan dengan prinsip legal di bursa yang memperkenankan transaksi marjin —sepanjang sesuai dengan Peraturan Bapepam nomor V.D.6. Pertama, posisi *short selling/buying* dapat dilakukan nasabah yang memenuhi kriteria melalui broker yang memiliki izin. Kedua, ketentuan transaksi dilakukan untuk saham yang diumumkan oleh bursa sebagai saham marjin. Nah, bagaimana menyelaraskan itu semua?

(K. Nugraha)



yang akan masuk ke pasar modal. Tidak berbeda dengan pasar modal saat ini, bila ingin masuk ke pasar modal syariah maka harus memenuhi syarat yang telah ditentukan.

Berbeda dengan UU Pasar Modal yang sekarang berlaku?

Jelas, karena ada unsur syariahnya. Namun, kita masih terus menggodok bentuknya, apakah membuat peraturan khusus atau yang lain. Mudah-mudahan menjelang Ramadhan bisa selesai, dan rencana untuk meluncurkannya bisa tepat waktu.

Ada kekhawatiran pasar modal syariah ini tidak akan berbeda dengan pasar modal konvensional. Bagaimana menjaga unsur syariah tetap terpelihara di pasar modal?

Kami menggandeng Dewan Syariah Nasional yang bertugas merumuskan unsur syariahnya dan melakukan pengawasan bersama-sama. Pada dasarnya kami akan membuat peraturan yang akan memberikan peluang bagi para investor untuk melakukan transaksi perdagangan sesuai dengan kaidah syariah. Untuk itu kami terus mengindentifikasi instrumen dan produk pasar modal yang sesuai syariah. Tentunya tidak hanya instrumen yang akan kita awasi. Unsur praktek syariah yang mencakup emiten, proses transaksi yang digodok oleh Dewan Syariah Nasional akan kami serap dalam peraturan pasar modal syariah nantinya.

Bagaimana Posisi Bapepam?

Kami hanya memberikan *guide line* mengenai pasar modal syariah. Soal syariah, diserahkan sepenuhnya kepada Dewan Syariah Nasional.

Apakah Dewan Syariah Nasional telah merestui pembentukan pasar modal syariah?

Pada intinya Dewan Syariah Nasional telah memberikan restunya. Namun, Bapepam akan terus melakukan pembicaraan lebih lanjut dengan Dewan Syariah Nasional.

Khabarnya, Bapepam me-refer praktik pasar modal di Malasyia?

Ya, salah satunya. Kami telah mempelajari praktik pasar modal di sana. Hasilnya, kami melihat likuditas pasar modal di Malaysia sebagian besar disumbang oleh instrumen-instrumen syariahnya. Mereka berhasil mengembangkan perpaduan bisnis dengan unsur syariah. Ada kemungkinan bagi Indonesia untuk melakukan sinergi pasar modal syariah dengan Malaysia.

Rencananya akan diluncurkan pada Ramadhan mendatang. Bagaimana persiapannya?

Memang formulasinya belum mencapai final. Kami masih terlibat pembahasan dengan Dewan Syariah Nasional, untuk membuat peraturan yang komprehensif.

[K. Nugraha]

Awalnya

Mengadopsi Barat

Mengadopsi sistem barat, Malaysia mengembangkan instrumen syariah di pasar modalnya.



Malaysia adalah barometer perkembangan ekonomi Islam. Di negeri Jiran ini, penerapan sistem ekonomi Islam relatif tak lagi sebatas wacana. Bila 10 tahun lalu Indonesia baru memiliki Bank Muamalat Indonesia, pada saat yang sama di negeri Mahathir Muhammad bank bersistem syariah tumbuh bak jamur di musim hujan.

Pun ketika Indonesia berencana membentuk pasar modal syariah, di negara tetangga itu istrumen bursa, reksadana syariah, dan obligasi syariah telah berkembang pesat. Walaupun di sini telah diperkenalkan Jakarta Islamic Indexs dan reksadana syariah, namun peranannya di pasar modal belum signifikan.

Bagaimana Malaysia memulai dan mengembangankan pasar modal syariahnya? Mencermati prosesnya tampaknya cukup sederhana. Mereka mengadopsi sistem Alternative Trading System (ATS) yang berkembang pada dasawarsa terakhir di Amerika Serikat. ATS pada dasarnya diatur melalui regulasi SEC (Bapepamnya Amerika) sebagai dua bentuk penyelenggara transaksi efek. Model ini, sebagaimana halnya bursa efek, dapat menyelenggarakan penjumpaan transaksi antarpemodal. Bedanya adalah, bursa ordinasi (NYSE) mempunyai instrumen kebijakan pencatatan dan kebijakan perdagangan sedangkan bursa sub-ordinasi (penyelenggara ATS) hanya memiliki kebijakan dan sistem perdagangan.

Oleh para pelaku pasar modal di Malaysia, ATS dikemas sedemikian rupa guna mengakomodir usaha yang sesuai dengan kaidah ekonomi syariah. Otoritas pasar modal Malaysia —Kuala Lumpur Stock Exchange (KLSE)— membentuk anak perusahaan, yang disebut dengan LFX (Labuan Financial Exchange) dengan konsep *off-shore market* di Pulau Labuan. LFX difokuskan untuk menjadi ATS saham-saham di KLSE yang ingin diperdagangkan secara syariah.



Terbukanya ruang pasar modal Malaysia bagi instrumen syariah, mendorong perkembangan yang lebih baik dibanding instrumen konvensional

Bedanya dengan ATS di Amerika yang tidak diberikan kewenangan kebijakan pencatatan, LFX memiliki kebijakan *re-listing*. Kebijakan *re-listing* merupakan rambu-rambu yang menjamin emiten yang ditransaksikan adalah emiten KLSE yang memiliki usaha sesuai kaidah ekonomi syariah.

Perdagangan dan pengawasan di LFX sepenuhnya dikendalikan dalam basis syariah. Pengawasan dilakukan bersama-sama antara LFX, otoritas pasar modal, dan dewan syariah nasional Malaysia.

Walaupun LFX ini masih dalam proses pengembangan, telah ditemukan benang merah bahwa program *dual system banking* dan *capital market* tersebut adalah bagian cetak biru Malaysia 2020 yang difokuskan sebagai tempat *global financial market* berbasis syariah.

Tak heran, terbukanya ruang pasar modal di Malaysia bagi pengembangan instrumen dan produk berbasis syariah, telah melejitkan sejumlah prestasi yang tak kalah mentereng dibandingkan instrumen pasar modal konvensional.

Sebut saja dalam produk obligasi syariah. Obligasi syariah yang diterbitkan Malaysia Global Suukok (MGS), setelah *listing* di Luxembourg Stock Exchange dan kemudian mendapatkan *rating* BBB dari Standard and Poor's, obligasi dengan sistem *ijarah* ini langsung diburu para investor.

Dari total nilai obligasi 500 juta dolar AS, 40% diborong lembaga keuangan Timur Tengah. Llebih menarik lagi, surat utang ini ikut menggelitik investor non-muslim turut memilikinya. Lebih kurang 20% total nilai obligasi itu dibeli bank-bank di London, sisanya diserap bank di Malaysia, Asia Tenggara, dan lembaga keuangan di Amerika Utara.

Saat ini pasar obligasi di Malaysia mencapai 20 miliar dolar AS. Obligasi itu terdiri atas obligasi yang diterbitkan pemerintah melalui Bank Negara (bank sentral Malaysia), *negotiable notes*, obligasi khazanah, maupun obligasi yang diterbitkan oleh perusahaan swasta. Dari jumlah 20 miliar dolar AS itu, diperkirakan 60 persennya adalah obligasi syariah.

[K. Nugraha]



STEI TAZKIA

SARJANA EKONOMI ISLAM

SEKOLAH TINGGI EKONOMI ISLAM TAZKIA

(S1) MANAJEMEN

- Manajemen Keuangan & Perbankan Syariah
- Manajemen Pemasaran & Kewirausahaan

(S1) AKUNTANSI SYARIAH

(S1) EKONOMI ISLAM

Pendaftaran calon mahasiswa :

Gelombang II
15 Juli s/d 16 Agustus 2002

Tempat Pendaftaran :

SEKRETARIAT KAMPUS UTAMA
Jl. Raya Mabes TNI No. 1 Cilangkap, Cibubur, Jakarta Timur
Telp. 845 3654 - 5 (Suanda), Fax. 844 1780

























Meng-Kyai-kan Bankir

Sebagai pengawas LKS, DSN menghadapi sejumlah masalah. Bagaimana mengatasi masalahnya?

Kalau diibaratkan dunia militer, inilah badan yang berfungsi sebagai provostnya lembaga keuangan syariah (LKS). Dewan Syariah Nasional (DSN), demikian nama lembaga itu, memang dibentuk untuk mengawasi ketaatan lembaga-lembaga keuangan syariah yang kini berkembang di Indonesia, pada prinsip-prinsip syariah. Tak hanya mengawasi operasional sehari-hari, DSN juga meneliti dan memberi fatwa bagi produk yang dikembangkan lembaga keuangan syariah.

Ide perlunya DSN muncul saat berlangsung Lokakarya Reksadana Syariah pada 1997. Ide itu kemudian diformulasikan menjadi salah satu rekomendasi. Akhirnya DSN resmi dikukuhkan pada 1999 sebagai satu lembaga otonom di bawah Majelis Ulama Indonesia (MUI). ''Pembentukan DSN merupakan langkah koordinasi para ulama dalam menanggapi isu yang berhubungan dengan masalah ekonomi atau keuangan, melalui fatwa-fatwanya,'' tutur KH. Ma'ruf Amin, ketua Badan Pelaksana Harian (BPH) DSN, kepada MODAL. Tujuannya untuk mewujudkan perekonomian Islam yang sesuai dengan tuntutan Islam sekaligus dapat diakui akuntabilitasnya.

Sebagai satu lembaga di bawah MUI, secara *ex-officio*, ketua umum MUI adalah juga ketua DSN. Untuk menjalankan pekerjaan sehari-hari dibentuk BPH DSN, yang untuk periode 2000-2005 dipimpin KH Ma'ruf Amin. Pada periode ini, 2000-2005, pengurus DSN MUI beranggota 26 orang, lima di antaranya berasal dari unsur BPH. Sedangkan BPH DSN sendiri beranggota 13 orang.

Bagaimana DSN menjangkau bank-bank dan lembaga keuangan syariah seperti takaful, dana pensiun dan reksadana syariah? Di tiap lembaga keuangan syariah dibentuk Dewan Pengawas Syariah (DPS). Anggota DPS bisa saja direkomendasikan oleh DSN, atau diusulkan oleh LKS yang bersangkutan dan disetujui DSN. DPS inilah yang melakukan pengawasan secara periodik pada lembaga keuangan syariah. Selain itu DPS juga mengajukan usul-usul pengembangan LKS kepada pimpinan lembaga yang bersangkutan, dan DSN. Dalam hubungannya dengan DSN, DPS mesti melaporkan perkembangan produk dan operasional LKS yang diawasinya kepada DSN, sekurang-kurangnya dua kali dalam satu tahun anggaran.



MODAL-Henry

Sinergi dengan BI

Dalam melakukan pengawasan, tentu saja DSN harus bersinggungan dengan Bank Indonesia dan Departemen Keuangan. Dalam pengawasan perbankan syariah, misalnya, DSN dan BI berbagi tugas. Tanggung jawab BI lebih kepada pengawasan aspek keuangan —termasuk mengawasi kinerja, prinsip kehati-hatian dan parameter perbankan lainnya— sedangkan jaminan pemenuhan prinsip syariah tanggungjawab DSN melalui DPS sebagai kepanjangan tangannya.

Meski berbagi peran, betapapun, para ulama anggota DSN diharapkan juga paham soal teknis perbankan dan perbankan syariah khususnya. Sebaliknya pihak BI yang dalam hal ini diwakili Biro Perbankan Syariah, juga diharapkan mengerti soal fikih muamalah di seputar perbankan syariah khususnya.

Tak ada jalan lain, langkah sinergi harus ditempuh. Antara DSN dan BI saling bertukar pengetahuan. ''Pihak BI kami beri ilmu fikihnya, sedangkan DSN mendapatkan ilmu perbankan dan perbankan syariahnya dari BI,'' Ma'ruf Amin menjelaskan. ''Ibaratnya membankirkan kyai dan mengkyaikan bankir,'' paparnya. Apalagi disadari, DSN memang belum sepenuhnya memiliki tenaga ahli perbankan syariah. Karenanya, di antara anggota DSN duduk pula beberapa pakar dan praktisi perbankan syariah.

Mekanise Kerja

Dugaan awal adanya pelanggaran prinsip syariah semestinya bisa ditengarai dari laporan DPS kepada DSN. Namun di luar rutinitas itu, BPH juga menerima usulan atau pertanyaan hukum mengenai suatu produk LKS. Bila ini terjadi, ketua BPH ber-

"Tidak mudah mengubah paradigma 'konvensional' yang terlanjur mengakar," ujar KH Ma'ruf Amin.


MODAL-Henry

sama anggota dan staf ahli selambatnya dalam 20 hari kerja harus membuat memorandum khusus yang berisi telaah dan pembahasan terhadap pertanyaan itu. ''Hingga akhirnya membawa hasil pembahasan ke rapat pleno DSN,'' tukas Ma'ruf Amin. Hasil pleno ini yang seterusnya dijadikan keputusan DSN..

Mekanisme kerja baku memang sudah ada. Namun persoalan DSN adalah seberapa kuat mengantisipasi pesatnya pertumbuhan LKS di Indonesia lima tahun terakhir.

Untuk mengantisipasinya, kini DSN mengembangkan strukturnya menjadi divisi-divisi yang di bawahnya dibentuk pokja (kelompok kerja).

Sejumlah Masalah

Namun memang sejumlah masalah masih membebani langkah maju DSN. Di antaranya soal legalitas, yaitu belum adanya UU yang secara komprehensif memberikan peluang dan dukungan bagi keberadaan lembaga keuangan syariah.

Di luar itu, kendala klasik tetap saja merepotkan, yakni biaya. Termasuk di dalamnya biaya perkantoran dan pengembangan organisasi. Maklum untuk menyusun satu fatwa mebutuhkan biaya yang tidak sedikit. ''Memang saat ini kami diberi biaya jasa oleh pihak LKS yang diawasi. Besarnya tergantung dana yang dimiliki lembaga tersebut,'' papar Ma'ruf.

Soal dana dari LKS ini pula yang merisaukan Adiwarman Karim, pakar ekonomi syariah, yang juga anggota DSN. ''Bagaimana DSN mau independen, kalau dapat gaji dari lembaga yang diawasi,'' keluhnya. Namun untungnya dana bukan cuma dari LKS. DSN juga memperoleh bantuan pemerintah (Depkeu), Bank Indonesia, dan sumbangan masyarakat.

Achmad Baraba, pengamat ekonomi syariah, mengungkapkan masalah lain yang dihadapi DSN adalah belum meratanya pemahaman terhadap fiqh muamalah pada DPS-DPS di berbagai LKS. Ia menyadari bahwa memang di setiap bank memiliki ketentuan sendiri-sendiri. ''Karena itu harus ada manual standar dari DSN,'' katanya. Sehingga akhirnya nanti setiap kali berbicara soal *murabahah*, misalnya, maka konteks pembicaraannya mengacu pada hal yang sama.

Kurang meratanya pemahaman terhadap fiqh muamalah, khususnya praktik perbankan syariah, kadangkala membuat DPS lebih lambat bereaksi atas munculnya beberapa persoalan di perbankan syariah, ketimbang para pengawas dari BI. ''Maklum SDM yang ada di DPS belum semuanya memiliki kemampuan memadai dalam hal praktik perbankan syariah,'' ungkap Karnaen Perwataatmadja, anggota Komisi Ekonomi MUI dan Komite Ahli Perbankan Syariah BI. Wajar jika DPS terkesan lambat.

Selain itu DPS tidak secara rutin menjalankan pengawasan, walaupun kerjanya setiap hari di LKS. Sedangkan BI lebih tegas, langsung memberikan teguran secara lisan dan tertulis kalau LKS melenceng dari kesepakatan yang dibuat. Boleh jadi karena mereka memang lebih pengalaman dalam soal ini.

Namun di level nasional, Karnaen melihat kinerja pengawas syariah di LKS sudah lumayan. ''Mereka cukup cepat bereaksi dan segera mengeluarkan fatwa bila terjadi masalah,'' katanya. Komposisi kepakarannya pun, menurutnya, sudah memadai.

Ma'ruf Amin mengakui bahwa sejumlah kritik tadi memang masuk akal. Persoalannya adalah tidak mudah mengubah paradigma "konvensional" yang sudah terlanjur mengakar di masyarakat. Bahkan orang-orang di bank syariah pun banyak yang setali tiga uang cara berpikirnya. ''Kita memang harus melakukan *taghir* (perubahan), *tathir* (membersihkan), dan *tahwil* (memindahkan),'' ulas Ma'ruf Amin.

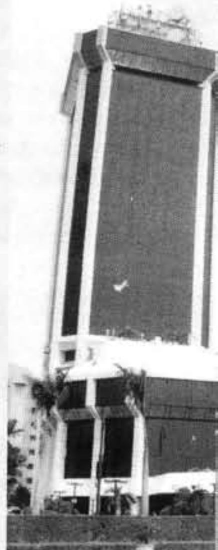
[Budi Setyanto, Fitri Savitri]

Bom Bali Berdampak Buruk pada Investasi



Pelaku pasar meyakini teror bom di Bali dan Menado (12/10) berdampak buruk terhadap dunia usaha dan pasar uang. Ketua Umum Gabungan Perusahaan Ekspor Indonesia (GPEI) Benny Soetrisno mengatakan peristiwa ini menjadikan para *buyer* mengurangi pesanan atau bahkan memutus kontrak pembelian produk dari Tanah Air. Ketua Umum Kadin Aburizal Bakrie mengutarakan hal sama. "Kita sudah tidak punya lagi sesuatu yang dibanggakan untuk menarik minat investasi," sendu Ical, panggilan akrab Aburizal.

AAA Sekuritas Mundur dari Telekom



PT Andalan Artha Advisindo (AAA) Sekuritas membatalkan niatnya menjadi penasihat lokal Telekom Malaysia dalam tender penjualan 42 persen saham PT Indosat yang tengah digelar pemerintah. Pembatalan niat itu karena AAA akan memfokuskan diri ke penerbitan obligasi Indosat II senilai Rp 1 triliun. Kepastian mundurnya AAA diharapkan meredam polemik berkepanjangan terkait dengan posisinya sebagai *underwriter* obligasi Indosat. Sebelumnya, sejumlah analis mengkhawatirkan jika AAA terpilih bisa menimbulkan benturan kepentingan karena kedua perusahaan —Indosat dan Telekom— adalah pesaing.

UKM Center Damanon Ketujuh Beroperasi



Walikota Balikpapan Imdaad Hamid menandatangani prasasti peresmian UKM Center Bank Danamon disaksikan Direktur Bank Danamon Muliadi Rahardja (tengah), dan Pimpinan Wilayah Bank Danamon Kalimantan Alexis Marzo (kanan), di Balikpapan, Kaltim, awal Oktober lalu. UKM Center yang ketujuh tersebut merupakan bentuk kontribusi Bank Danamon dalam mengembangkan UKM di Kaltim.

Strategi Aliansi Muamalat

Bank Muamalat giat menjalin aliansi strategis dalam mengepakkan sayap bisnisnya.

Ketika Bank Muamalat beroperasi, banyak yang pesimis lembaga keuangan dengan sistem bagi hasil itu berkembang. Maklum saat itu industri perbankan (konvensional) tengah *booming*.

Apa yang terjadi kemudian? BMI berhasil menepis keraguan itu. Pihak yang sebelumnya pesimis, belakangan tercengang. Bank dengan sistem syariah pertama di Indonesia itu berkembang pesat dan mencatat prestasi.

Simak saja Majalah Infobank edisi Juli 2002 memuat *rating* 145 bank di Indonesia. *Rating* yang diukur berdasarkan laporan keuangan 2001 itu menempatkan BMI di peringkat 17 dengan predikat 'sangat bagus'. Peringkat ini jauh di atas bank-bank yang selama ini dikenal sebagai bank-bank favorit dan besar, seperti BCA, Bank Danamon, Bank BNI, dan Bank Lippo.

Penempatan BMI pada posisi itu, sebenarnya juga tidak berlebihan jika melihat kinerja keuangannya. Secara sederhana dapat dilihat saat krisis ekonomi melanda Indonesia pada 1997. Ketika itu, puluhan bank bangkrut dan akhirnya ditutup. Di samping sejumlah bank harus dimomong pemerintah dengan mengucurkan dana triliunan rupiah.

BMI terus menggeliat. Jika pada akhir 1998 total asetnya baru Rp 480 miliar, pada Agustus 2002 melonjak menjadi Rp 1,9 triliun. Pada 1998, menurut Dirut BMI A. Riawan Amin, BMI masih merugi. Namun hingga Agustus silam, BMI membukukan keuntungan sebesar Rp 15 miliar. Kondisi ini membuktikan bank dengan sistem syariah ini memiliki ketahanan lebih dibandingkan bank lain menghadapi krisis ekonomi.

Sementara dari sisi kualitas pelayanan, silakan bandingkan dengan lembaga keuangan lain, konvensional maupun syariah. Yang pasti, lembaga penilai dari Australia pun mengakui kualitas pelayanan BMI dengan memberikan Sertifikat ISO 9001:2000 kepada Bank Muamalat pada Agustus 2001.

Riawan Amin melihat apa yang diraih BMI sebagai suatu kewajaran yang patut disyukuri. Sebenarnya, kata dia, kinerja BMI tersebut tak lain berkat dukungan nasabahnya yang merasakan manfaat dan kelebihan bank syariah.

Dalam tataran manajemen, perkembangan BMI tidak terlepas dari kebijakan dalam menjalin aliansi strategis dengan berbagai mitra. Ini disadari karena untuk membangun infrastruktur pelayanan membutuhkan investasi besar.

BMI menjalin kerjasama dengan BCA dalam operasional anjungan tunai mandiri (ATM). Mereka meneken naskah kerjasama pada 9 Mei 2001. Nasabah BMI kian mudah bertransaksi karena bisa memanfaatkan fasilitas 3.000-an ATM BCA. Lonjakan kualitas pelayanan BMI dalam hal ini sangat berarti sebab ATM BMI hingga kini cuma belasan unit.

Lengkapnya, ATM Muamalat juga berfungsi sebagai kartu debet saat berbelanja melalui jaringan BCA. Menurut Eko Teguh Winiharto, *banking service manager* BMI, kerjasama dengan BCA merupakan solusi mengatasi mahalnya investasi di bidang ini; sekitar Rp 300 juta per ATM. Dengan demikian, Bank Muamalat bisa lebih memaksimalkan investasinya di bidang yang lain.

Rating yang diukur berdasarkan laporan keuangan 2001 itu menempatkan BMI di peringkat 17 dengan predikat sangat bagus.

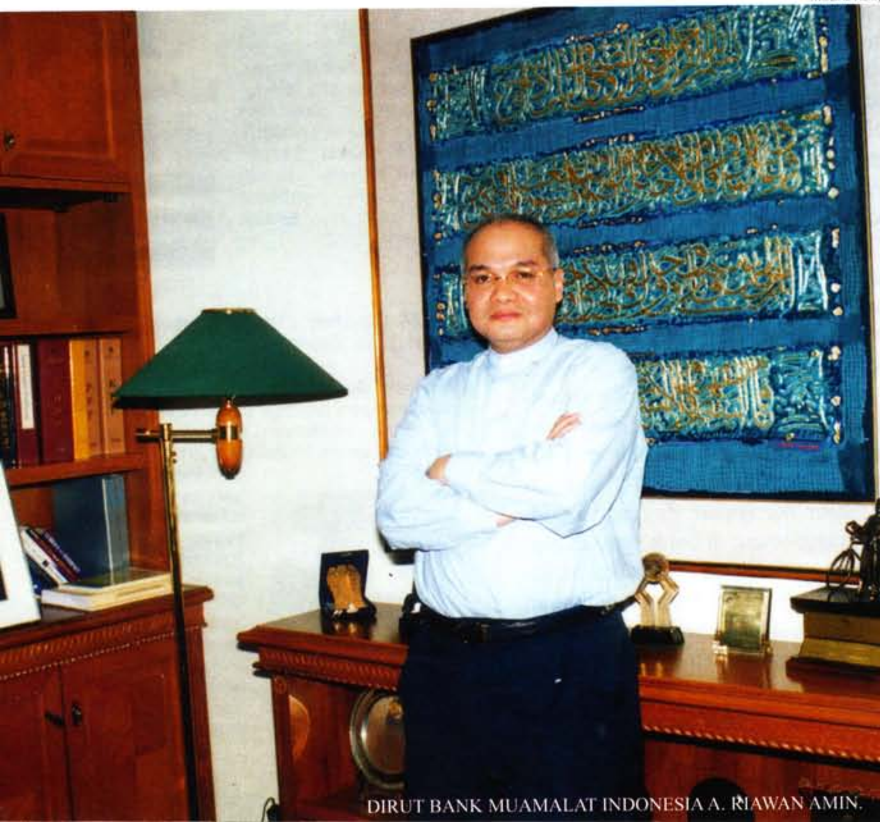
Aliansi juga dijalin dengan PT Pos Indonesia. Dalam kesepakatan yang ditandatangani pada akhir 2001, Bank Muamalat dapat memperluas jaringannya dengan menggunakan fasilitas outlet PT Pos Indonesia. Selain memiliki jangkauan luas, lebih 5.000 kantor di seluruh Indonesia, sekitar 200 kantor di antaranya secara *online* didukung dengan teknologi berbasis internet.

Menurut Riawan, aliansi dengan Pos Indonesia memang baru dikaji Bank Indonesia. Nantinya, kata dia, di kantor-kantor Pos akan tersedia kantor kas Bank Muamalat yang bisa menerima tabungan masyarakat.

Kerjasama dengan pihak lain tidak hanya sampai di situ. Yang baru saja dilakukan Bank Muamalat adalah aliansi dengan Perum Pegadaian dalam meluncurkan produk gadai syariah. Riawan mengharapkan kerjasama dua lembaga keuangan ini, dengan memadukan pengalaman masing-masing, menghasilkan sinergi positif yang memberikan manfaat bagi masyarakat.

Bank Muamalat memang terus berkembang. Dan, nahkoda BMI boleh saja mengakui, BMI dan juga perbankan syariah lainnya belum memberikan konstribusi apa-apa bagi perekonomian nasional. Yang jelas, peluangnya untuk berkembang lebih pesat masih terbuka. Bukankah kesempatan beraliansi dengan institusi lain masih terbuka? [M. Furqon, Fitri Savitri]

MODAL-Henry



DIRUT BANK MUAMALAT INDONESIA A. RIAWAN AMIN.



MODAL-Fadli Rasyid

Agresif Perluas Jaringan

Bank Syariah Mandiri dalam tiga tahun memiliki 50 kantor pelayanan di seluruh Indonesia.

Ketika itu PT Bank Susila Bakti (BSB) milik Yayasan Kesejahteraan Pegawai PT Bank Dagang Negara dan PT Mahkota Prestasi, termasuk bank konvensional yang menderita akibat krisis ekonomi. Situasi itu akhirnya menuntut manajemen melakukan langkah penyelamatan. Singkatnya, pilihan jatuh pada langkah mengonversi BSB menjadi bank syariah dengan nama Bank Syariah Mandiri (BSM).

Pilihan itu selain didasarkan pada gairah beragama di kalangan muslim perkotaan serta adanya tren ekonomi syariah — juga didukung perundangan-undang. Lahirnya UU No. 10 Tahun 1998 tentang Perbankan, membuka peluang bagi tumbuhnya bank syariah di Indonesia. UU itu memungkinkan lembaga perbankan beroperasi penuh secara syariah atau sekadar membuka cabang khusus syariah.

Beroperasi secara resmi pada 1 November 1999, BSM merupakan bank syariah kedua di Indonesia setelah Bank Muamalat Indonesia. Usianya memang baru mendekati tiga tahun. Namun BSM cukup agresif berekspansi mengembangkan bisnisnya. Ketika berdiri, bank yang berkantor pusat di Jalan MH Thamrin, Jakarta, ini memiliki delapan kantor cabang. Kini, bertambah menjadi 28 cabang dengan dua kantor cabang pembantu dan 10 kantor kas.

U. Saefudin Noer, *corporate secretary* BSM, mengatakan hingga akhir tahun ini BSM menargetkan memiliki jaringan dengan 50 kantor pelayanan yang tersebar di berbagai daerah. Daerah potensial bagi perbankan syariah, seperti Aceh, Sumatera Barat, dan Makassar, menjadi sasaran utama ekspansi BSM. Tetapi ia membantah jika BSM disebut ekspansif. ''Tidak ekspansif, melainkan sesuai perencanaan pengembangan untuk memenuhi kebutuhan nasabah. Realisasi rencana usaha,'' paparnya.



MODAL-Fadli Rasyid

Perluasan jaringan BSM tampaknya juga sejalan dengan perkembangan kinerja perusahaan. Aset BSM pada awal berdiri hanya sekitar Rp 400 miliar, melonjak lebih dari Rp 1,1 triliun pada Juni 2002. Nurdin Hasibuan, presiden direktur BSM, menunjukkan sampai akhir Desember 2001 dana pihak ketiga yang dikelola mencapai Rp 474 miliar atau meningkat 168,21% dibanding pada 2002 yang sebesar Rp 176,9 miliar. Dana itu terdiri atas giro, tabungan syariah mandiri, deposito, dan tabungan mabrur.

Di bidang pembiayaan juga mengalami pertumbuhan. Hingga akhir 2001, BSM telah menyalurkan pembiyaan kepada masyarakat sebanyak Rp 653 miliar atau naik 106,8% dari tahun 2000 yang berjumlah Rp 315,7 miliar. Menurut Nurdin, dalam periode itu pembiayaan untuk korporasi meningkat 124% dari Rp 133,5 miliar menjadi Rp 300 miliar. Sedangkan pembiayaan untuk menengah ritel meningkat 93,7% dari Rp 182,2 miliar menjadi Rp 353 miliar. Porsi pembiayaan untuk menengah ritel dan usaha kecil mencapai 54 persen dari total portofolio ini, kata dia, perwujudan komitmen BSM menunjang usaha kecil dan menengah.

Nurdin merinci pendapatan BSM sampai akhir 2001. Pendapatan dari margin dan bagi hasil dari pembiayaan *murabahah, mudharabah, musyarakah* dan *fee based income* serta Sertifikat Wadiah Bank Indonesia (SWBI) mengalami kenaikan dari Rp 44,78 miliar menjadi Rp 106,98 miliar. Sedangkan laba bersih setelah dipotong pajak dan zakat sebanyak Rp 16,7 miliar atau jauh lebih tinggi dibanding tahun sebelumnya yang Rp 8 miliar.

Kondisi di atas menunjukkan BSM mengalami perkembangan pesat dan agresif melakukan ekspansi usaha. [M. Furqon]

BCA dan BII pun Bersyariah

Lagi-lagi bank konvensional terjun ke medan bisnis berbasis syariah.

Kata "syariah" di dunia perbankan tak lagi "tabu". Produk perbankan syariah belakangan ini memang ramai dibicarakan, hingga direalisasikan—bahkan di bank-bank yang terkesan jauh dari "syariah". Sebut saja Bank Central Asia (BCA) dan Bank Internasional Indonesia (BII) yang segera memiliki unit syariah. Kedua bank ini dikenal sebagai salah satu bank *retail* dengan *retail* dengan aset terbesar di Indonesia, yang mempunyai jutaan nasabah yang tersebar hingga pelosok negeri.

Pembukaan unit syariah di ke dua bank swasta tersebut, menambah deretan bank yang lebih dahulu menerapkan kaidah syariah dalam sistem perbankan mereka. Mereka adalah Bank Syariah Mandiri, Bank IFI Syariah, Bank Danamon, Bank Negara Indonesia, dan tak ketinggalan Bank Rakyat Indonesia. Di luar barisan itu Bank Muamalat Indonesia sebagai pelopor berdirinya bank syariah di Indoesia.

FOTO-FOTO: MODAL-Henry



Ihwal rencana BCA dan BII tersebut pertama kali diungkapkan Kepala Biro Syariah Bank Indonesia Harisman pada Agustus 2002 lalu. Menurut Harisman, kedua bank dengan aset triliunan ini, telah mengadakan perbincangan dengan BI guna keperluan pembukaan divisi syariah di kedua bank tersebut. ''Mereka dalam tahap *feasibility study*,'' ujarnya waktu itu.

Ketertarikan dua bank swasta nasional yang dahulu pernah dimiliki dua taipan kelas atas di tanah air ini, tentunya kabar yang menggembirakan bagi dunia perbankan syariah. Sejatinya, hal ini merupakan wujud pengakuan bankir nasional terhadap ketangguhan sistem syariah dalam dunia perbankan. Atau malah sebaliknya, hanya "kelatahan" BCA dan BII?

''Tidak seperti itu,'' sanggah staf Humas BII Priambodo kepada MODAL. Menurutnya, apa yang direncanakan banknya itu bagian strategi bisnis perbankan guna memperkuat keberlangsungan usaha. ''Persiapannya telah dilakukan sejak awal tahun ini,'' tutur Priambodo. Pihaknya, ujar dia, telah melakukan *case study* yang mendalam terhadap rencana pembukaan unit syariah sebagai bagian dari pohon bisnis BII secara keseluruhan. BII ingin memberikan fasilitas dan berbagai kemudahan kepada nasabahnya, sehingga dapat mempertahankan pasar.

Priambodo mengatakan pihak BII telah menghubungi otoritas moneter, dalam hal BI, guna menjajaki pembukaan unit syariah dimaksud. ''Kira-kira dua bulan lalu,'' ungkapnya. Dalam pertemuan tersebut, lanjutnya, bank eks milik Sinar Mas Grup ini, bermaksud menggali informasi persyaratan yang harus dilaksanakan untuk membuka unit syariah.

Beberapa persyaratan harus dipenuhi oleh bank yang hendak menerapkan kaidah syariah Islam dalam sistem perbankannya. Hal ini termaktub dalam Peraturan Bank Indonesia nomor 4/ 1/pbi/2002 tentang Perubahan Kegiatan Usaha Bank Umum Konvensional Menjadi Bank Umum Berdasarkan Prinsip Syariah dan Pembukaan Kantor Bank Berdasarkan Prinsip Syariah Oleh Bank Umum Konvensional.

Dalam peraturan tersebut dijelaskan bahwa persyaratan yang harus dipenuhi adalah mendapatkan izin Dewan Gubernur BI. Selain itu, secara kelembagaan, manajemen perbankan harus dilengkapi struktur kepengurusan Dewan Pengawas Syariah (DPS) yang telah disetujui Dewan Syariah Nasional (DSN).

Sejumlah dana pun harus dipersiapkan. Untuk membuka Kantor Cabang Pembantu syariah (KCPS) di wilayah Jabotabek mesti menyetorkan modal ke BI sebesar Rp 2 miliar. Sementara di luar wilayah tersebut dana yang harus dikeluarkan sebesar Rp 1 miliar. Pemenuhan modal kerja tersebut dapat dilakukan secara bertahap selambat-lambatnya dalam jangka waktu tiga tahun, dengan setoran modal kerja awal pada tahun pertama minimal Rp 250 juta sampai Rp 500 juta.

BII sendiri, menurut Priambodo telah melewati prosedur persyaratan tersebut. ''Baru saja proposal kita di-*approve* BI,'' ungkapnya. Jadi, terangnya, rencana pembukaan unit syariah yang ditargetkan pada awal tahun ini bisa diluncurkan. Dari sisi manajemen internal, BII telah melakukan pelatihan internal tentang perbankan syariah kepada calon sumber daya manusia yang nanti mengelola unit syariah ini.

BII berencana tidak berhenti sampai pembukaan unit syariah saja. ''Kemungkinan BII membuka cabang syariah,'' ucapnya. BII tengah mengindentifikasi daerah-daerah yang dianggap potensial dalam mengembangkan dan menggaet nasabah dengan pendekatan syariah. Namun pada tahap awal, tuturnya, pihaknya akan berkonsentrasi terlebih dahulu pada unit syariah. Karena itu, pusat operasi unit syariah akan berada di Jakarta.

BII TAK BERHENTI HANYA UNIT SYARIAH.



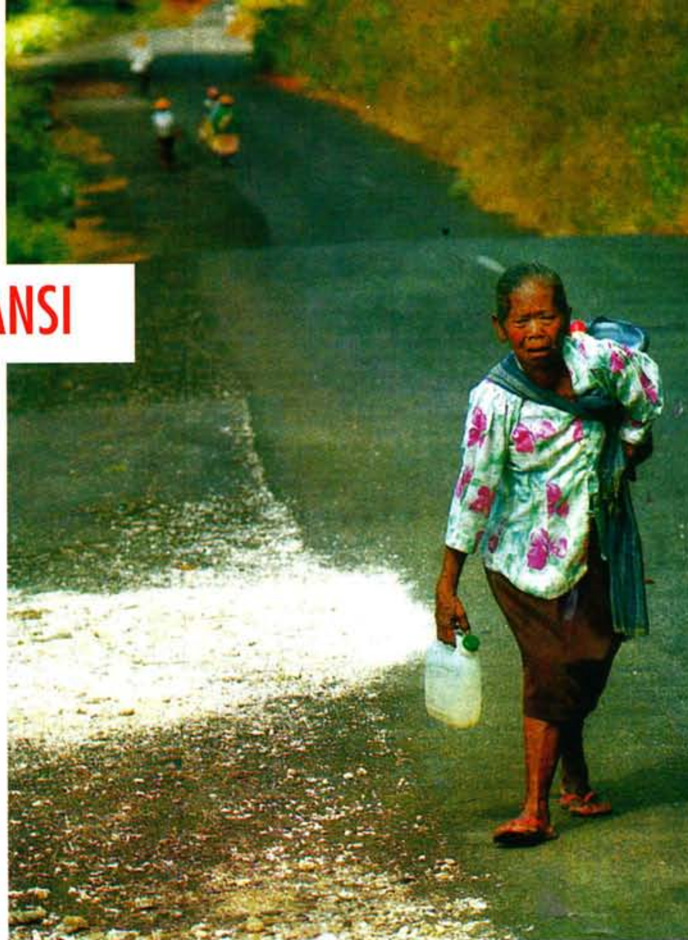
POJOK PELAYANAN NASABAH BII.

Sejalan dengan apa yang dilakukan oleh BII, BCA pun tengah mempersiapkan diri guna menerapkan sistem perbankan syariah, dengan membuka unit syariah. Tidak banyak informasi yang dapat digali dari bank yang mayoritas sahamnya dimiliki oleh Farallond ini. Namun, yang jelas, seperti yang diungkapkan oleh sumber MODAL di bank tersebut, BCA masih menunggu persetujuan pembukaan unit syariahnya dari BI. ''Targetnya pada tahun ini juga,'' ungkap sumber tersebut.

Bagi BII dan BCA , keterlibatan mereka membuka unit syariah merupakan babak baru dalam mengembangkan sistem perbankan syariah di Indonesia. Terlepas apakah motivasi keuntungan lebih kental dibalik berlombanya bank konvesional memasuki medan bisnis syariah, dibanding soal ideologi. Dengan dukungan jaringan yang sangat luas, niscaya kedua bank ini dapat secepat-nya menyosialisasikan produk syariah kepada calon nasabahnya. Dukungan tersebut masih diperkuat modal yang kuat dan jumlah nasabah yang besar, yang *notabene* sebagian besar muslim. Selamat datang BCA dan BII.

[K. Nugraha]

Persaingan bisnis asuransi dengan sistem syariah Islam bakal kian ketat.



NEGERI MAYORITAS MUSLIM, POTENSI ASURANSI SYARIAH

Laris Manis Asuransi Syariah

Bisnis berbasis syariah makin menarik minat para pemodal. Di bidang asuransi, misalnya. Setelah sekitar delapan tahun Asuransi Takaful berjalan sendiri, kini perusahaan yang menawarkan premi berbasis syariah di Indonesia terus bertambah. Persaingan akan semakin ketat pada masa mendatang.

Pemain baru yang dalam waktu dekat turun ke gelanggang asuransi syariah di Indonesia adalah dua perusahaan lokal asuransi konvensional: Bumiputera dan Bringin Life. ''Paling tidak, Oktober 2002 cabang asuransi syariah kami sudah beroperasi,'' ujar Sugeng Sudibjo, general manager Bringin Life yang menjadi ketua tim pendirian Asuransi Syariah Bumiputera.

Sugeng mengatakan keinginan mendirikan asuransi syariah muncul sejak dua tahun silam. Awalnya, Bringin Life yang memiliki 45 cabang hanya ingin membuka unit asuransi syariah. Setelah dipertimbangkan —termasuk saran dari Departemen Keuangan— manajemen akhirnya memilih untuk membuka cabang syariah di Jakarta. Sementara Bumiputera, rencananya tahun ini juga menawarkan produk asuransi syariah.

Grup usaha asal Singapura, Great Eastern Life, tak mau ketinggalan. Dengan bendera PT Asuransi Jiwa Asih Great Eastern, perusahaan ini membuka unit asuransi syariah sejak Februari 2002. ''Kalau berkembang, asuransi syariah menjadi perusahaan yang berdiri sendiri,'' ujar Tedi M. Djunaedi, deputy head marketing syariah division PT Asuransi Jiwa Asih Great Eastern.

Ketertarikan investor menggarap bisnis dengan sistem syariah, tidak terlepas dari potensi besar di negeri ini. Jumlah penduduk Indonesia lebih dari 200 juta jiwa. Sebagian besar adalah warga muslim. Tentu, ini merupakan potensi pasar yang menggiurkan. Selain itu, juga muncul gairah beragama di kalangan muslim, terutama kaum muda di perkotaan. Iklim yang mulai mulai merebak pada era 1990-an ini ikut mendorong munculnya bisnis yang menggunakan sistem sesuai syariah, terutama di sektor keuangan.

Great Eastern Life

''Indonesia negara berpenduduk muslim terbesar di dunia. Ini potensi pasar asuransi syariah yang sangat besar,'' ujar Tedi tentang alasan Great Eastern (GE) masuk pasar asuransi syariah. Di sisi lain, pasar asuransi Islam yang tergarap relatif masih kecil, belum sebanding dengan potensi yang tersimpan. Karena itu, Tedi optimis perusahaannya akan berkembang. Kendati, yakinnya, sudah ada sejumlah perusahaan asuransi syariah yang lebih dulu beroperasi di sini.

Optimisme Tedi sebenarnya tidak berlebihan. Soalnya, asuransi syariah memang bukan barang baru bagi GE. Mereka memiliki anak perusahaan syariah yang sudah lama menggarap pasar Malaysia dan Brunei Darussalam. Di negeri Mahatir, menurut Tedi, grup GE menguasai sekitar 30 peresn pangsa pasar asuransi syariah.

GE adalah perusahaan keuangan yang mengusai saham bank swasta terbesar di Singapura, Bank DBS. Selain itu, belum lama ini GE juga mengakuisisi Tatli Bank Singapura, yang juga memiliki asuransi Islam. Tedi mengaku GE juga bukan barang baru bagi sebagian masyarakat Indonesia.

Sejak 1937 sudah ada orang Indonesia memegang polis GE. ''Kini nasabah GE sekitar 20 ribu,'' ujarnya. Padahal, GE baru beroperasi di Indonesia setelah menggandeng perusahaan lokal pada 1997. Itu artinya, banyak pemegang polis menjadi nasabah sebelum GE mendirikan perusahaan di Indonesia.

Menurut Tedi, ada dua hal yang harus

dihadapi dalam mengembangkan bisnis asuransi syariah. Pertama, masih banyak muslim Indonesia yang belum memiliki pemahaman cukup terhadap asuransi syariah. ''Banyak umat Islam di Indonesia yang belum tahu asuransi syariah. Karena itu, masih butuh sosialisasi,'' Tedi berpendapat. Lalu, ia menyebutkan hambatan kedua adalah peraturan asuransi syariah masih kurang mendukung perkembangan asuransi Islam.

Masuknya GE tentu bakal meramaikan pasar asuransi syariah di Indonesia. Dengan menawarkan empat produk, yaitu Great Al-khairat; proteksi keuangan terhadap resiko kematian. Great Ta'awun Pembiayaan; proteksi pengembalian cicilan pembiayaan dari resiko kematian. Great Kecelakaan Diri; proteksi keuangan terhadap resiko kecelakaan diri.

Namun, menurut Tedi, pihaknya akan mengandalkan produk *bank insurance* karena pasar ini belum digarap asuransi syariah yang lain. Melalui sistem pemasaran langsung alias tidak memakai agen, ia optimis bisa meraih target penjualan produknya sebesar Rp 5 miliar pada tahun pertama.

Bringin Life

Bringin Life bernaung di bawah perusahaan dana pensiun Bank Rakyat Indonesia (BRI) yang berdiri sejak 1989. Pembukaan cabang asuransi syariah, General Manager Bringin Life Sugeng Sudibjo menjelaskan sebagai usaha menjawab perkembangan ekonomi pada masa mendatang. ''Kami melihat ada kecenderungan perkembangan ekonomi ke depan ke ekonomi syariah,'' ujarnya.

Krisis sektor keuangan yang terjadi beberapa waktu lalu, memberikan pelajaran berharga bagi pelaku bisnis di sektor keuangan. Puluhan bank bangkrut dan enam asuransi konvensional nasibnya tinggal menunggu waktu menyusul rencana Depkeu mencabut izin usahanya. Namun, kondisi itu tidak menyentuh lembaga keuangan yang menggunakan sistem syariah, baik perbankan maupun asuransi. Sebaliknya, kedua lembaga dengan sistem syariah ini justru berkembang di tengah situasi krisis seperti yang melanda Indonesia saat ini.

Karena itulah, kata Sugeng, Bringin Life tertarik memasuki asuransi syariah untuk memberikan alternatif investasi dan penempatan dana masyarakat. Terserah masyarakat, ada konvensional ada syariah, yang masing-masing mempunyai prinsip berbeda. Ia membantah jika pembukaan cabang asuransi syariah karena alasan terjadi kejenuhan atau ketatnya persaingan di asuransi konvensional. ''Masyarakat Indonesia yang mempunyai polis asuransi paling banyak 10%,'' tuturnya.

Pembukaan cabang asuransi syariah, menurut Sugeng, juga bagian dari diversifikasi usaha Bringin Life. Pertimbangannya, potensi pasar yang ada memang menjanjikan. Prospek asuransi syariah di Indonesia cukup besar dengan tumbuhnya kelompok menengah Islam di perkotaan. ''Sasaran kita ke sana. Bisa menguasai 10% saja dari kelompok ini, sudah kewalahan,'' ulas Sugeng.

Karena itu, jika tidak sedini mungkin digarap, bisa terlambat dan kehilangan peluang bisnis. ''Jadi, bukan karena Beringin life Syariah untuk mengubah *image*, tetapi memberikan alternatif kepada masyarakat,'' ujarnya. Ia mengakui, dalam membuka cabang asuransi syariah masih mengacu pada peraturan untuk asuransi konvensional.

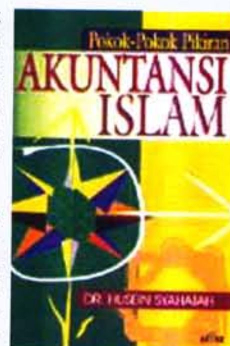
Sugeng menyebutkan keharusan adanya tenaga ahli untuk membuka cabang, maka asuransi syariah menyiapkan Dewan Pengawas Syariah yang memperoleh legalisasi dari Majelis Ulama Indonesia. Menurut Sugeng, seluruh aktivitas asuransi syariah dipantau DPS. Mulai dari produk yang ditawarkan, bagaimana aluran dananya, serta sistem yang diterapkan.

Selain itu, Sugeng menegaskan Asuransi Syariah Bringin Life akan diperkuat dengan inovasi teknologi, yang menjadi keharusan bagi asuransi di masa depan. Bagaimana jenis teknologinya, masih dikaji. Pada masa depan, konstribusi produk asuransi hanya 40%, sisanya pendapatan asuransi diperoleh dari jasa inovasi teknologi yang digunakan. [M. Furqon]

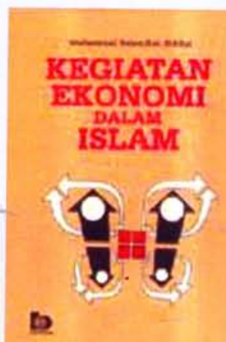
Ummat Islam belum tahu asuransi syariah. Karena itu butuh sosialisasi

BUKU

Pokok-Pokok Pikiran Akuntansi Islam
Dr. Husein Syahatah
Gema Insani Press
Januari 2001
215 halaman



Akuntansi Islam? Mungkin akan banyak orang yang mengernyitkan dahi mendengar istilah tersebut. Sebagian dari mereka mungkin langsung bereaksi menafikannya dengan bermacam dalih dan motivasi. Tapi sebagian yang lain bertanya-tanya, bagaimana bentuk akuntansi Islam itu, dan apa bedanya dengan akuntansi yang umum dikenal di dunia moderen saat ini. Buku ini akan menjawab pertanyaan itu. Penulisnya bahkan memberi pembaca referensi tentang sejarah akuntansi Islam dan aplikasinya di dunia modern.



Kegiatan Ekonomi dalam Islam
M. Nejatullah Siddiqi
Bumi Aksara
1996
157 halaman

Buku ini mengulas perubahan sosial ekonomi dan budaya materi menuju budaya Islam dan dapat terwujud dalam kehidupan ekonomi. Peralihan kehidupan materi menuju kehidupan yang bercorak Islam merupakan perubahan yang sangat berarti dan bersifat komprehensif dibandingkan dengan bentuk lain yang terdapat dalam sejarah kehidupan manusia. Buku ini menyajikan analisa tujuan sumber daya produktif dalam ekonomi Islam dan tujuan ekonomi yang dicita-citakan Islam.

Bencana Kemanusiaan Akibat Darwinisme
Harun Yahya
GlobaL Cipta Publishing
September 2002
Pertama
170 halaman



Banyak yang tidak menyangka atau malah percaya bila Darwinisme turut memberi spirit dan kontribusi atas berbagai ideologi besar yang lahir di dunia ini, seperti Nazisme, Fasisime, Komiunisme, Liberalisme dan Kapitalisme. Buku ini menjelaskan badai bencana akibat Darwinisme terhadap kemanusiaan. Misalnya, gagasan Darwin tentang keunggulan ras, kelangsungan hidup bagi yang terkuat, pertentangan bagi yang mempertahankan hidup, yang dimanfaatkan bagi para ideologis semacam Hitler, Heinrich, Benito Mussolini, Karl Marx, dan Friedrich Engels untuk mendapatkan sandaran ilmiah bagi gagasan mereka.

UU Asuransi Syariah, Nanti saja...?

UU Asuransi Syariah perlu untuk mencegah pelanggaran.

ASURANSI


MODAL-Henry

DIREKTUR PEMASARAN PT SYARIKAT TAKAFUL INDONESIA M. SYAKIR SULA.

Bisnis asuransi syariah mulai naik daun pada 2002. Indikasinya, antara lain, ditandai maraknya pemain baru di bisnis ini. Sesungguhnya tidak bisa dikatakan baru sama sekali, karena mereka umumnya berasal dari asuransi konvensional. Ada yang langsung "ganti kulit" menjadi syariah seperti Asuransi Mubarakah. Ada pula yang mengawalinya dengan membuka divisi syariah seperti yang dilakukan MAA Insurance, Great Eastern, Bumiputera, dan Bringin Life.

Kehadiran pemain baru menjadikan PT Syarikat Takaful Indonesia (STI) —yang membawahi PT Asuransi Takaful Keluarga (ATK) yang bergerak di asuransi jiwa dan PT Asuransi Takaful Umum (ATU) yang bergerak di asuransi umum— tak lagi sendirian. Kehadiran mereka, sulit dipungkiri, dipicu keberhasilan STI.

Asuransi berbasis syariah pertama di Indonesia ini mampu meraup premi yang besar. Ini diikuti dengan pertumbuhan pendapatan yang stabil setiap tahunnya; 30%. Angka ini jauh di atas rata-rata perusahaan asuransi Indonesia yang hanya 20% per tahun. ATK bahkan sempat masuk dalam kelompok peringkat sepuluh besar jajaran asuransi bermodalkan di bawah Rp 100 miliar. Sukses ini membuktikan bahwa pasar untuk asuransi syariah potensial, meski masih terbilang kecil dibandingkan total pangsa asuransi secara umum.

Melanggar aturan ketika memulai operasinya, STI berjuang sendirian, menerobos rimba bisnis asuransi yang diatur rambu-rambu konvensional. Bayangkan bila yang menjadi dasar awal

beroperasinya STI hanyalah Keputusan Menteri Keuangan tentang Perizinan Usaha Perusahaan Asuransi dan Perusahaan Reasuransi.

Maklum saat itu belum terdapat peraturan perundangan yang khusus mengatur asuransi syariah. Praktis semua hal yang terkait dengan operasional asuransi hanya mengacu pada Undang-Undang Nomor 2 Tahun 1992 tentang Usaha Perasuransian.

Kenyataan ini membuat gerak langkah STI serba terbatas. Contoh paling nyata terlihat pada pola investasi. UU Perasuransian (1992) itu, misalnya, mensyaratkan perusahaan asuransi hanya boleh menanamkan dana sebanyak 20% di satu bank. Ketentuan ini jelas membuat STI bingung karena saat itu di Indonesia baru ada satu bank syariah, yakni Bank Muamalat Indonesia. Padahal sebagai lembaga asuransi yang berbasis syariah, STI tak mungkin menyetor dana di bank konvensional.

''Kami terpaksa melanggar aturan itu,'' tukas M. Syakir Sula, direktur pemasaran PT STI. ''Dana yang kami benamkan di BMI mencapai 80% karena kami tak punya pilihan lain,'' ungkap Syakir yang juga menjabat Direktur Operasional PT ATU. Syakir berpendapat pilihan berinvestasi di BMI saat itu pilihan paling aman dari sisi syariah. Namun juga berisiko karena hanya bergantung pada satu pilihan.

Meskipun melanggar aturan, STI tidak dikenai sanksi. ''Karena memang sesuatu yang darurat. Selain itu memang tidak ada aturan yang mengatur soal sanksi terhadap pelanggaran yang dilakukan asuransi syariah,'' kata Sula.

Pola investasi ini memang kemudian berubah seiring dengan bertambahnya bank syariah baru, yakni Bank Syariah Mandiri, dan sejumlah unit syariah di bank konvensional, seperti Bank IFI Syariah, BNI Syariah, dan Bukopin Syariah. Tapi, menurut Syakir, bagaimanapun juga persoalan investasi ini tetap harus diatur secara khusus dalam sebuah UU. Sebab siapa yang bisa menjamin bahwa perusahaan asuransi syariah benar-benar menanamkan dananya di bank syariah? Bagaimana bila ternyata dana itu disimpan di bank-bank konvensional yang berbasis bunga, dan hal ini tidak dilaporkan kepada nasabahnya?



MODAL-Henry

Moral Hazard

Selama ini, yang berfungsi mengawasi operasional asuransi syariah adalah Dewan Pengawas Syariah (DPS). Tapi masalahnya, wewenang DPS masih sangat terbatas. Mereka bersifat pasif dengan hanya menerima laporan dari pelaksana operasional, dan tidak berwewenang memeriksa hingga hal-hal yang sangat teknis. Misalnya, ketika pengurus melaporkan bahwa pola investasi sudah dilakukan sesuai syariah, pihak DPS cenderung menerima saja. Penyebabnya adalah Dewan ini tidak kuasa mela-kukan pemeriksaaan secara detil. Dengan pola pengawasan yang rapuh, maka peluang terjadinya perilaku moral *hazard* sangat mungkin terjadi.

Anggota Badan Pelaksana Harian DSN Cecep Maskanul Hakim melihat peluang pelanggaran moral dimaksud. ''Karena kalau tidak ada UU yang mengatur, takutnya mereka hanya mengikuti aturan konvensional lalu dipas-paskan sesuai kebutuhan. Padahal operasional asuransi syariah jelas berbeda jauh dengan konvensional,'' paparnya. Karena itu, menurut Cecep, kehadiran UU Asuransi Syariah sangat mendesak.

Pihak STI sejak lama memperjuangkan keberadaan UU Asuransi Syariah. Namun, karena sendirian, perjuangan ini menjadi berat, karena harus menempuh belantara asuransi yang mayoritas dihuni asuransi konvensional.

Wajar saja bila hasil perjuangan belum maksimal. Buktinya, pemerintah belum menganggap perlu membuat sebuah UU yang khusus mengatur asuransi syariah —dengan alasan menunggu tahap demi tahap perkembangan asuransi syariah di Indonesia.

Pemerintah hanya bersedia melakukan amandemen terhadap satu pasal di dalam UU Asuransi No. 2 Tahun 1992, yakni pasal 9. Dalam *draft* amandemen pasal 9 itu disebutkan, setiap pihak dapat melakukan usaha asuransi atau reasuransi berdasarkan prinsip syariah dengan cara pendirian baru, konversi asuransi konvensional, dan pendirian kantor cabang baru.

Inilah yang menurut Syakir Sula masih sangat jauh dari harapan. ''Bila belum bisa membuat UU khusus tentang Asuransi Syariah, seharusnya pasal yang ditambahkan lebih banyak lagi. Tidak sekadar mengatur pendirian lembaga asuransi syariah,'' tegasnya. Intinya, menurut Syakir, ada tiga hal yang sangat mendesak diatur; persoalan investasi, kepemilikan dan kepengurusan, serta pengelolaan dana. Banyak persoalan muncul bila ketiga hal itu tidak diperhatikan. Misalnya, dalam hal kepemilikan, muncul persoalan; bolehkan non-muslim memiliki dan menjalankan operasional asuransi syariah.

Memang menyedihkan, di tengah kondisi tingginya minat pemain baru di bisnis asuransi syariah saat ini, belum ada regulasi yang memadai untuk mengimbangi minat yang tinggi itu tadi.

Ironi. Di saat ramainya pendatang baru bisnis asuransi syariah, belum ada regulasi yang memadai.

Kondisi yang tanpa aturan perundangan ini jelas mendorong perilaku menyimpang. Sebut saja, praktik non-syariah atau kasus pelarian uang (*capital flight*). Haruskah menunggu perilaku moral *hazard* terjadi, kemudian buru-buru bertindak?

[Umniyati Kowi]

Yang Kokoh dari Arthaloka

Dengan berbasis syariah, Takaful kian kokoh di tengah situasi sulit dan persaingan ketat.

ASURANSI

Krisis finansial belum juga berakhir. Dampak penutupan puluhan bank nasional pada 1997 hingga kini masih terasa, bahkan akan berlanjut menyusul rencana Departemen Keuangan mencabut izin enam perusahaan asuransi. Inilah "bencana" yang menimpa lembaga keuangan konvensional.

Institusi serupa yang berbasis sistem syariah seolah memiliki "kekebalan" terhadap krisis yang menimpa sektor finansial. Sebut saja PT Syarikat Takaful Indonesia. Di tengah keterpurukan perekonomian Indonesia, perusahaan yang mulai beroperasi pada 24 Februari 1994 ini justu berkembang pesat. Dalam tempo delapan tahun, asuransi syariah pertama di Indonesia ini melahirkan dua anak perusahaan: PT Asuransi Takaful Umum (asuransi kerugian) dan PT Asuransi Takaful Keluarga (asuransi jiwa).

Pesatnya perkembangan asuransi syariah ini juga dapat dilihat dari pertumbuhan usahanya yang sekitar 30% per tahun. Jauh di atas pertumbuhan rata-rata perusahaan asuransi di Indonesia yang hanya 20% per tahun. Angka RBC (*risk base capital*) —semacam CAR (rasio kecukupan modal) di perbankan— pada Desember 2001 mencapai 146% untuk PT Asuransi Takaful Umum. Angka ini melampaui persyaratan yang ditetapkan Departemen Keuangan sebesar 40% pada akhir tahun lalu. Bahkan juga sudah melampaui RBC yang harus dicapai pada akhir 2002 yakni 75%.

PT Asuransi Takaful Umum

Portofolio Perseroan

Tahun 1996:	**9,073** **4,291** **882**
Tahun 1997:	**13,977** **8,341** **973**
Tahun 1998:	**24,051** **18,553** **1,999**
Tahun 1999:	**35,274** **26,759** **1,154**
Tahun 2000:	**29,381** **25,588** **356**
Tahun 2001:	**40,802** **23,144** **480**

Situasi perekonomian yang kian sulit, tak menyurutkan bisnis asuransi yang bermula dari Gedung Arthaloka, Jalan Sudirman, Jakarta, ini. Secara bertahap, ekspansi usahanya terus melaju dengan memperluas jangkaun pelayanannya tak kurang di 15 ibukota propinsi dan sejumlah kota lainnya di Indonesia. Kini, Takaful Indonesia memiliki 42 kantor cabang, di antaranya 11 kantor cabang di kawasan Jabotabek.



Hidup di tengah-tengah asuransi konvensional tak membuat Takaful tersingkir. Sebaliknya justru membuat asuransi syariah ini lebih unggul. Apa rahasia di balik sukses yang diraih Takaful Indonesia?

Dirut Asuransi Takaful Umum Shakti Agustono Rahardjo mengatakan kuncinya adalah kehatian-hatian, terutama berkaitan dengan penempatan dana investasi. Wujud *prudent underwriting and reasonable underwriting*, ia menunjukkan, portopolio bisnisnya 80% retail dan 20% korporasi.

Lebih dari itu, sukses Takaful Indonesia, kemungkinan juga tidak terlepas dari sistem yang digunakan perusahaan ini:

asuransi syariah. Model asuransi yang mulai berdiri pada tahun 1979 di Sudan ini, terbukti teruji dan mengalami perkembangan pesat. Hingga kini, lebih dari 50 perusahaan asuransi dengan sistem syariah yang beroperasi di berbagai negara, termasuk negara non-muslim seperti di Australia, Singapura, Inggris, Jerman, Swis, Perancis, dan Amerika Serikat dan dikelola oleh manajemen non-muslim.

Ada perbedaan antara asuransi syariah dan asuransi konvensional. Perbedaannya mencakup tiga hal pokok; yaitu transaksi, mekanisme pengelolaan dana, dan investasi. Unsur yang sering dipersoalkan umat Islam dalam program asuransi dihilangkan, misalnya, ketidakpastian, untung-untungan, dan riba. Namun keuntungan nasabah tetap menjadi perhatian.

Perbedaan konsep itu, antara lain, terjadi dalam persoalan akad ketika melakukan kesepatan. Yang ditawarkan asuransi syariah ialah tolong menolong-menolong dalam kebaikan dan ketakwaan. Tentu juga memberikan perlindungan. Transaksi jual-beli polis pada asuransi konvensional, dalam asuransi syariah menjadi transaksi kepesertaan (*takaful*) yang diwujudkan dengan dana iuran *tabarru*. Dana ini selanjutnya digunakan untuk saling tolong-menolong dan saling menanggung antarsesama peserta pertanggungan yang tertimpa musibah.

Selain itu, perbedaan lain juga terjadi pada investasi dananya. PT Syarikat Takaful Indonesia, misalnya, menginvestasikan dana 90% ke deposito di perbankan syariah. Sisanya, 10%, diinvestasikan secara langsung, kemudian di pasar modal dan untuk tanah bangunan. Sedangkan pada asuransi konvensional, investasi dananya tentu atas dasar bunga dan riba.

Seluruh dana yang disetorkan peserta asuransi tidak menjadi hak perusahaan asuransi syariah, melainkan tetap menjadi hak masing-masing pemegang polis (*saving*) dan hak mereka secara keseluruhan (*tabarru*). Namun manajemen Takaful bertanggungjawab mengembangkan dana tersebut dengan menginvestasikan ke sektor yang diperkenankan syariat Islam. Hasilnya, dibagikan secara proporsional antara peserta dan asuransi. Inilah perbedaan sekaligus keunggulan asuransi syariah dibandingkan dengan asuransi konvensional.

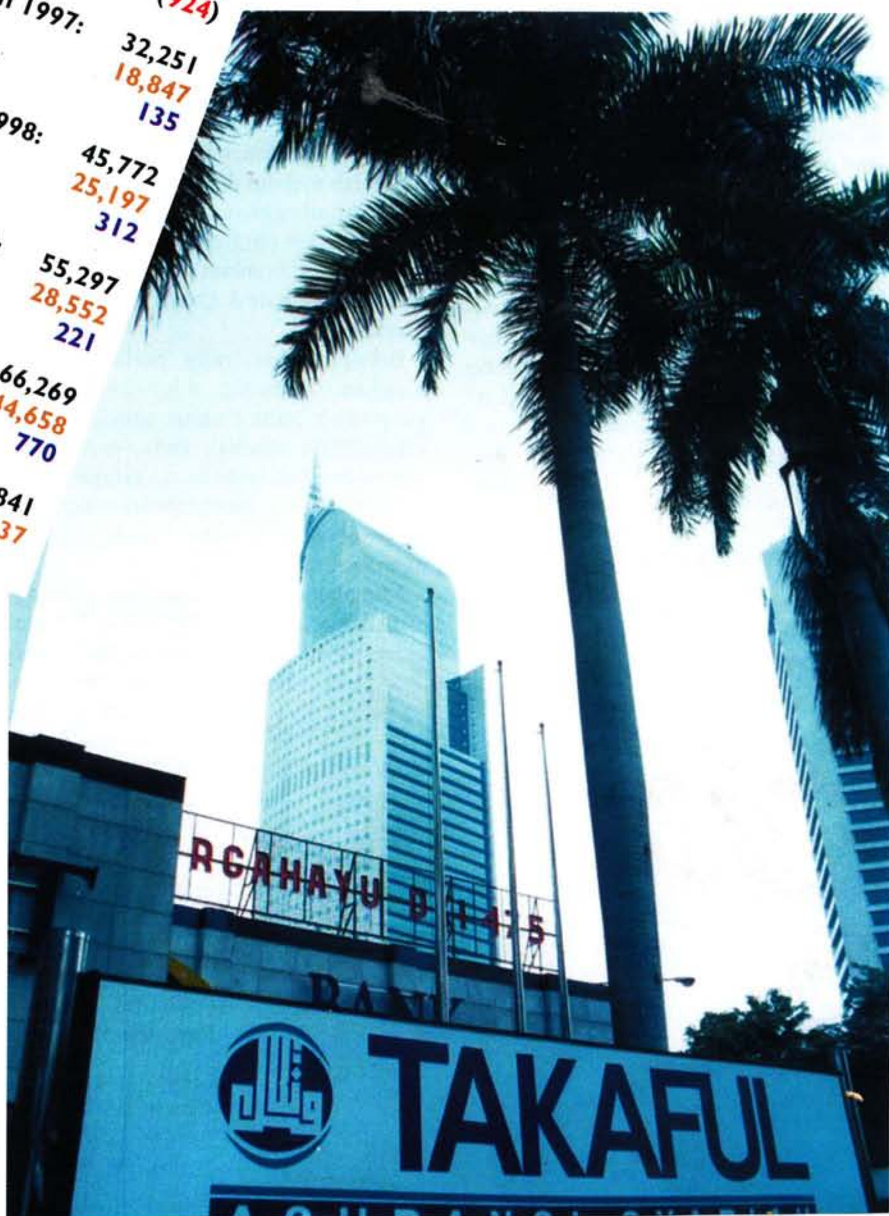
PT Asuransi Takaful Keluarga

Portofolio Perseroan

Tahun 1994:	5,109	120	(51)
Tahun 1995:	7,372	3,238	(409)
Tahun 1996:	14,182	9,958	(924)
Tahun 1997:	32,251	18,847	135
Tahun 1998:	45,772	25,197	312
Tahun 1999:	55,297	28,552	221
Tahun 2000:	66,269	44,658	770
Tahun 2001:	89,841	55,837	

Sejalan dengan semakin ketatnya persaingan industri asuransi, termasuk yang menggarap pasar syariah, Takaful memperkokoh posisinya di dunia asuransi. Untuk itu, dalam waktu dekat PT Syarikat Takaful Indonesia berniat menambah modal. Caranya, menurut Agustono, dengan melakukan *right issue*. Penambahan modal juga ditawarkan kepada investor lain.

Menurut Shakti Agustono, penambahan modal itu berkaitan dengan usaha memenuhi target Departemen Keuangan yang mengharuskan penambahan modal sampai Rp 100 miliar. Tampaknya, Takaful benar-benar siap bersaing dengan perusahaan asuransi asing yang melebarkan sayap ke Indonesia dengan strategi membuka unit syariah. Sebut saja Great Eastern asal Singapura. [M. Furqon]



Sukses setelah Ganti Baju

Sempat berpikir panjang sebelum berganti status, Asuransi Mubarakah justru kian mantap setelah berbasis syariah.

ASURANSI

Cool, calm, and confident. Jargon iklan produk rokok ini pas menggambarkan profil Asuransi Mubarakah. Meski jarang berpromosi dan muncul di media massa, kinerja perusahaan asuransi berbasis syariah ini lumayan.

Dalam daftar peringkat yang dikeluarkan Majalah Investor tahun ini, Mubarakah bertengger di urutan kedua di kategori asuransi bermodalkan Rp 100 miliar hingga Rp 1 triliun.

Di dunia asuransi syariah, nama Asuransi Mubarakah memang belum populer ketimbang Takaful, yang lebih dulu eksis. Apalagi di awal berdirinya Mubarakah tidak langsung mengibarkan bendera syariah. Mereka lebih dulu tampil dengan baju konvensional. ''Meski dari awal kami sudah hadir dengan nuansa dan semangat keislaman," ujar Emil Abbas, komisaris utama PT Asuransi Syariah Mubarakah.

Baju konvensional mereka kenakan selama tiga tahun. Lalu, pada 2000 Departemen Keuangan mempersoalkan kejelasan status Asuransi Mubarakah; tergolong syariah ataukah konvensional — karena dari segi nama, Mubarakah sudah identik dengan asuransi syariah. ''Mengapa Anda tidak mengonversi diri saja menjadi syariah?" kata Emil menirukan tawaran Firdaus Djaelani, direktur asuransi Departemen Keuangan.

Setelah melalui diskusi mendalam dan mempertimbangkan sejumlah risiko, tawaran itu pun diterima. ''Bukan perkara mudah untuk berubah total menjadi syariah," kata Khairul Abbas, direktur Mubarakah.

Beberapa hal yang perlu diperhitungkan. Pertama, dibutuhkan dana yang tidak sedikit untuk membereskan klaim-klaim nasabah lama, karena tak semua nasabah serta merta setuju sistem syariah. Kedua, menyiapkan tenaga pemasaran yang mampu beradaptasi dengan sistem syariah.

Mubarakah akhirnya resmi menjadi asuransi syariah pada Mei 2001. Sebagai konsekuensi kesyariahan itu, Mubarakah kini memiliki Dewan Pengawas Syariah (DPS) yang diketuai Prof. Dr. H. M. Din Syamsudin, tokoh ulama yang menjabat Sekjen MUI. Dewan ini bertugas mengawasi jalannya usaha dan memberikan fatwa atas produk yang diluncurkan Mubarakah. Produk-produk andalannya, antara lain: Ta'awun Al Khairat, Wadi'ah Dana Haji, Wadi'ah Dana Pendidikan, dan Wadi'ah Investasi Mubarakah.



KOMISARIS UTAMA PT ASURANSI SYARIAH MUBARAKAH EMIL ABBAS

Sebagaimana lazimnya asuransi syariah, Mubarakah menyandarkan diri pada konsep *ta'awun* atau tolong menolong di antara sesama peserta asuransi. Konsep ini diwujudkan dengan menghimpun dana yang disebut Premi Ta'awun atau premi proteksi.

Premi ini merupakan amanah para pemegang polis kepada *mudharib* (*Mubarakah*) agar dimanfaatkan untuk menolong tertanggung yang mengalami musibah dan berbagai kebajikan lainnya. Jadi premi ini sekaligus berfungsi menjadi dana umat yang dapat digunakan secara luas untuk membangun kehidupan ekonomi.

Sampai kini manajemen Mubarakah belum berfikir untuk mengundang investor asing

Mubarakah menginvestasikan dana umat ini di sektor riil, seperti di perdagangan, agribisnis, jasa, dan industri. Pola ini berbeda dengan perusahaan asuransi konvensional yang lebih suka menanamkan dananya di deposito atau surat berharga. ''Karena kalau bukan kita sendiri, siapa lagi yang bisa membantu umat untuk menjadi produsen," kata Emil Abbas. Pengusaha yang dijadikan mitra, tentu saja pengusaha muslim.

Saat ini modal setor Mubarakah sudah berjumlah Rp 135 miliar. Jumlah ini melebihi ketentuan Depkeu yang mewajibkan perusahaan asuransi bermodal setor minimal Rp 100 miliar. Investor utama adalah PT Ranji Karya Utama, perusahaan perminyakan milik Emil Abbas, yang menguasai 97,57% saham.

Dalam upaya menjangkau nasabah, Mubarakah membuka cabang di sejumlah kota besar. Total cabang yang dimiliki berjumlah 90, yang tersebar di empat pulau, dari Sumatera Utara di wilayah barat hingga Sulawesi Utara. ''Hingga akhir 2002 ini kami berniat menambah cabang hingga 100," tekad Emil. [Umniyati Kowi]

Menelisik Celah di PSAK 59

Seriuh apapun kontroversi yang ditimbulkannya, kehadiran Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) No. 59 tentang Akuntansi Perbankan Syariah, patut disambut. Paling tidak, seperti yang disampaikan Sofyan Safri Harahap, dosen FE Usakti Jakarta, dalam satu diskusi, lembaga keuangan kini memiliki perangkat yang bisa diterapkan, dievaluasi, dan bila perlu disempurnakan materinya. ''Kalau barangnya tidak ada, apa yang mau kita ributkan,'' katanya.

Sofyan yang juga ketua Program Magister Akuntasi Usakti ini tentu tak bermaksud sekadar bercanda. Karena memang, baru saja PSAK 59 ini muncul, badai protes langsung menerpa. Protes pertama datang dari A. Riawan Amin, dirut Bank Muamalat Indonesia. Keberatan Riawan berkisar pada penggunaan metode *accrual basis* sebagai prinsip dasar akuntansi yang dianut PSAK 59, dalam pengakuan pendapatan pada laporan keuangan perbankan syariah. Maklum selama ini BMI menggunakan metode *cash basis.* ''Saya tidak ridho kalau itu diberlakukan,'' ujarnya keras.

Protes lain memang belum terdengar secara nyata. Namun, dengan niat baik untuk penyempurnaan di masa depan, tak ada salahnya PSAK 59 ini kita kritisi, baik dari sisi materi syariahnya, maupun penggunaan bahasa yang bisa jadi menimbulkan kegamangan makna.



Kritik pertama, di luar prinsip dasar akuntansi tadi, adalah perihal Karakteristik Bank Syariah, sebagaimana yang tercantum dalam bagian pendahuluan pada Kerangka Dasar Penyusunan dan Penyajian Laporan Keuangan. Ini merupakan satu set aturan yang terbit bersama dan merupakan pasangan bagi PSAK 59. Dalam Karakteristik tersebut kurang tercermin dimensi ibadah dalam pengelolaan harta di perbankan syariah. Di sana hanya ditekankan bahwa pengelolaan harta menekankan pada keseimbangan antara kepentingan individu dan masyarakat. Alangkah baiknya bila dalam pernyataan tadi juga ditambahkan unsur keseimbangan antara tujuan yang bersifat duniawi dan dengan nilai-nilai uhrowi. Kalimat tambahan tadi diharapkan bisa memberi tekanan pada dimensi ibadahnya.

Tak kalah menariknya adalah kalimat yang terdapat pada pasal 38 PSAK 59, yakni yang menyangkut Karakteristik Akad Musyarakah. Di sana terdapat pernyataan bahwa setiap mitra bisa meminta jaminan untuk satu kesalahan yang disengaja. Di situ dijelaskan pula bahwa yang disebut kesalahan yang disengaja itu adalah pelanggaran terhadap akad, salah satunya adalah pelanganggaran pada prinsip syariah. Bila tidak sepakat maka kesalahan yang disengaja itu harus dibuktikan berdasarkan badan arbirase atau pengadilan.

Persoalannya adalah pengadilan mana yang akan digunakan? Kalau ke pengadilan yang menggunakan kaidah hukum positif, bagaimana halnya dengan pelanggaran prinsip syariah yang ternyata tidak menjadi masalah dalam hukum positif? Misalnya, mitra menggunakan dana yang diamanahkan kepadanya untuk kegiatan spekulatif atau memanfaatkan uang sebagai komoditas. Kedua hal itu memang terlarang dalam syariah, namun tidak terlarang dalam hukum positif. Kalau dibawa ke pengadilan, jangan-jangan pengadilan akan mengatakan tidak ada pelanggaran hukum. Sudah siapkah perbankan syariah mengantisipasi hal seperti in?

Boleh jadi masih banyak aturan yang bisa dikritisi, yang tentu tak terwadahi dalam tulisan dua-tiga kolom ini. Maka, semakin banyak yang mengkritik, bakal semakin sempurna aturan PSAK 59 ini. [Budi Setyanto]



SOFYAN S. HARAHAP

AKUNTANSI ISLAM

Berbasis Kas atau Kejadian?

Dalam akuntansi konvensional isu ini sudah lama dibicarakan dan akhirnya yang diterapkan dominan dasar akrual (*accrual basis*). Untuk transaksi tertentu, menggunakan dasar kas (*accrual basis*). Biasanya dasar kas itu digunakan jika kemungkinan realisasi transaksi itu masih bersifat *fifty-fifty* atau "*remote*". Namun diluar "*mainstream*" pemikiran akuntansi, sebutlah misalnya T.A. Lee atau A. L. Thomas, mereka menganjurkan penerapan "dasar kas" atau "bebas alokasi", sehingga akuntansi lebih bersifat *sain* dan pasti tidak ada alokasi, taksiran, penyusutan, dan penyisihan.

Dalam sistem akrual mau tidak mau harus diterapkan sistem alokasi yang umumnya dilakukan secara arbitrer karena pembebanan biaya, pengakuan pendapatan, dan prinsip "*matching*"-nya harus mematuhi prinsip "*time period*". Artinya jika

Akuntan yang paling akurat adalah akuntansi ilahiah yang diperankan malaikat Rakib dan Atid yang nanti akan kita ketahui di akhirat.

beban biaya adalah untuk mendapatkan penghasilan atau pada periode tahun buku yang dilaporkan, maka kendatipun belum dibayar harus diperhitungkan karena memang hak atau kewajiban entitas. Dalam basis kas murni maka setiap pengeluaran kas, misalnya pembelian bangunan, harus dianggap sebagai "beban" pada saat dikeluarkan sehingga tidak ada alokasi depresiasi selama sisa umur penggunaannya. Dalam basis kas ini dapat dikatakan bahwa perhitungan laba rugi "tidak wajar" jika ada biaya (yang merupakan kewajiban) atau hasil (yang merupakan hak) belum (atau sudah) dicatat hanya karena sudah (atau belum) dibayar kas.

Akuntansi membedakan antara "transaksi kas" dengan "pengakuan laba". Laporannyapun berbeda Laporan Laba Rugi dan Laporan Arus Kas. Tetapi kedua laporan ini bisa dikaitkan, misalnya dalam hal kita menggunakan metode "*indirect*" dalam penyusunan laporan arus kas. Arus kas bisa dihitung dari laba rugi dengan melakukan penyesuaian di sana-sini. Kedua informasi ini memiliki tempat dan tujuan masing masing. Arus kas mejelaskan berapa dan dari mana uang kas masuk dan kemana dikeluarkan. Sedangkan laba rugi menjelaskan dari mana penghasilan (pendapatan) berasal dan berapa biaya yang dibebankan (yang sudah dibayar dan yang akan dibayar) untuk mendapatkannya. Karena itu manyandingkan kedua basis ini tidak akan tepat karena sama dengan membandingkan antara dua fungsi dan tujuan yang berbeda.

Prinsip yang dianut dalam akuntansi Islam adalah keadilan, kebenaran, dan juga kemudahan. Perhituangan laba rugi yang 100% tentu tidak dapat dilakukan oleh akuntan manusia. Karena fenomena sosial dan variabel yang berkaitan dengan penyusunan laporan keuangan dan perhitungan laba rugi sangat tidak *fixed* dan akurat karena berkaitan dengan waktu yang terus berjalan, nilai yang berubah, sistem alokasi yang arbitrer, dan prinsip akuntansi yang bisa berbeda tapi benar untuk satu transaksi yang sama. Karena "*range*" yang luas itulah maka diperlukan "ulil amri" atau "*standard setting body*" dan moral sebagai ukuran akurasi dalam tingkat manusia.

Akuntan yang paling akurat adalah akuntansi ilahiah yang diperankan malaikat Rakib dan Atid yang nanti akan kita ketahui di akhirat. Sepanjang standar akuntansi itu dibuat untuk menggambarkan keadilan perhitungan dan pelaporan pada level manusia maka standar itu bisa kita klaim berdasar syariah, sesuai akuntansi Islam.

Dalam lembaga perbankan Islam, akuntansi syariah dituntut dapat memberikan laporan yang benar dan adil sehingga tidak mengurangi hak satu pihak dan menguntungkan yang lain. Dalam transaksi perbankan "*stakeholders*"-nya ada pemilik dana (penabung, investor, pemilik), pengguna dana, pemerintah, manajemen dan karyawan, dan masyarakat (*muzakki*). Artinya perhitungan laba rugi serta pelaporan keuangannya ti-

dak boleh menzalimi salah satu pihak pihak terkait ini. Tidak ada salah satu pihak yang superior dari yang lain.

Untuk akuntansi perbankan kita dapat menggunakan dasar kas dan dasar akrual. Kita harus membedakannya dalam dua hal: pelaporan transaksi dan pelaporam laba rugi. Untuk keadilan dan kebenaran, pelaporan transaksi harus menggunakan basis akrual. Sedangkan pelaporan laba rugi dapat menggunakan dasar kas campuran. Kedua basis ini umumnya menghasilkan angka yang berbeda sehingga perlu laporan rekonsiliasi untuk menunjukkan perbedaan keduanya agar pembaca laporan mafhum.

Perlu laporan rekonsiliasi untuk menunjukan perbedaan kedua dasar kas tersebut

Bagaimana sikap PSAK nomor 59? PSAK menyatakan laporan keuangan disusun atas dasar akrual. Artinya, pengaruh transaksi dan peristiwa lain diakui pada saat kejadian, bukan pada saat kas atau setara kas diterima atau dibayar dan dilaporkan pada periode bersangkutan. Informasi ini dianggap lebih berguna bagi pemakai dalam pengambilan keputusan ekonomi. ''Sedangkan dalam pembagian keuntungan, dasar yang digunakan ditentukan atas dasar penerimaan ('kas' — pen.) yang benar benar terjadi.''

Sikap ini sebenarnya tercakup dalam dua ayat yang selalu dikutip dalam akuntansi Islam. Albaqarah 282 mewajibkan mencatat, bukan atas dasar kas tetapi atas dasar kejadian (terjadinya hak dan kewajiban). Sedangkan ayat Luqman 34 ''... tiada seorang mengetahui apa yang akan dikerjakan besok.'' Kalau dikaitkan dengan salah satu hadist Buchari dan Muslim, penafsirannya bukan dalam konteks "hasil" tetapi: hari kiamat, hujan turun, sifat dalam kandungan, pekerjaan yang akan dilakukan besok dan tempat kematian. Ini tidak berarti bahwa akuntansi Islam harus menggunakan dasar kas. Artinya, hasil yang dibagi harus benar benar hak dari penerima baik waktu dan jumlahnya.

Dalam hal bagi hasil sebenarnya kita sudah mengetahui hak. Untuk produk tertentu ada yang sudah diketahui jumlahnya (*murabahah, ijarah, assalam, istisna*). Produk lain ada yang belum diketahui jumlahnya (*musyarakah* dan *mudharabah*). Apakah benar akan diterima atau tidak, kita tentu belum tahu —namun bisa dihitung atau ditaksir.

Dalam akuntansi keadaan ini tergolong transaksi kontingensi atau dalam istilah perbankan disebut transaksi administratif yang dilaporkan di luar neraca (*off balance sheet*). Akuntansi diminta untuk melakukan taksiran dan melaporkan berapa kewajiban atau hak yang ditimbulkannya.

Seandainya setelah realisasi berbeda maka pada tahun berikutnya akan dilakukan penyesuaian. PSAK 59 belum mengatur mengenai laporan perbedaan antara dasar kas dan dasar akrual ini. Laporan ini bisa sebagai penghubung antara dasar kas dan dasar akrual. Jika laporan dimaksud ada maka kekhawatiran seolah bank menipu nasabah bisa teratasi PSAK 59.

Menurut hemat saya, sudah mengakomodir keinginan agar pembagian laba kepada nasabah harus menggunakan dasar kas.

Supaya lebih jelas sebaiknya PSAK 59 itu harus ditafsirkan dan dipertegas bahwa pembagian laba kepada nasabah, investor, dan pemilik dapat menggunakan dasar kas. Diperlukan laporan penyesuaian (rekonsiliasi) antara laba rugi dasar akrual dan dasar kas agar para pembaca dan nasabah mengetahuinya.

Sofyan S. Harahap, *Dosen Universitas Trisakti*



Syariah dan Konvensional Satu Atap

Alhamdulillah, sekarang banyak yang berusaha mengaplikasikan sistem bank syariah, termasuk bank pemerintah dan bahkan bank asing. Hanya, saya masih mempunyai kekhawatiran tentang kemungkinan terjadinya saling silang dana dari yang konvensional ke syariah, misalnya, bank 'x' dan bank 'x' syariah.

Apakah keamananan "syariah" di bank 'x' syariah tersebut dapat dipertanggungjawabkan? Mohon penjelasan agar dapat menghapus kekhawatiran saya dan mungkin banyak muslim yang lain.

Nurul, Jakarta

INTERAKTIF

Terima kasih atas pertanyaannya. Adanya cabang Syariah dari bank konvensional merupakan jalan keluar untuk percepatan pertumbuhan perbankan syariah di tanah air. Memang idealnya bank konvensional dimaksud, baik itu swasta nasional maupun pemerintah, melakukan konversi penuh dan bukan hanya membuka cabang serta membiarkan induknya masih beroperasi secara konvensional. Contoh terbaik konversi penuh adalah Bank Syariah Mandiri dari Bank Susila Bhakti.

Tetapi untuk melakukan konversi penuh, bank sebesar BNI atau BRI bukanlah hal yang mudah, terutama dari sisi *political will*. Harus ada persetujuan Menteri Keuangan, Menteri Negara BUMN, atau mungkin juga DPR. Rasanya adalah salah besar jikalau kita hanya menunggu dan menunggu. Oleh karena itu cabanglah yang dikonversikan dahulu sambil menunggu "hidayah" kepada "ibu"-nya. Analoginya, ibunya masih "kafir" anaknya sudah masuk Islam.

Sungguhpun demikian tidak berarti cabang syariah dari bank umum tidak bisa dipertanggungjawabkan kesyariahannya. Secara *funding, lending, treasury,* dan *accounting* cabang tersebut bisa penuh kesyariahannya.

Teknisnya sebagai berikut:

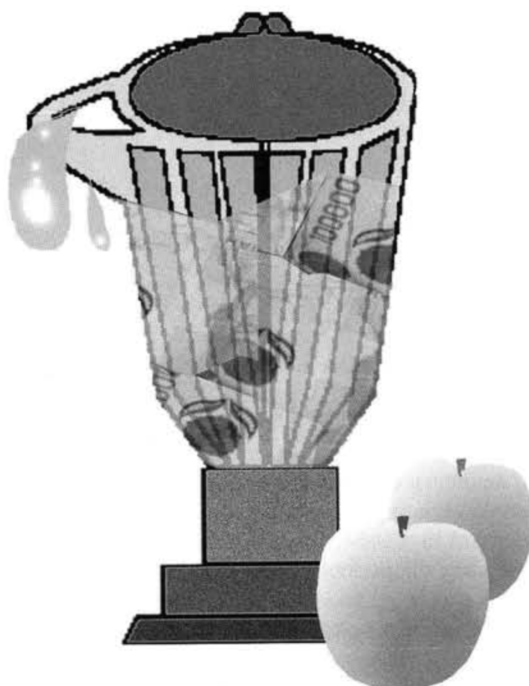
Ketika awal pendirian cabang syariah Bank 'X' mendapat *initial fund* dari induknya, katakanlah Rp 10 milyar. Dengan Rp 10 Milyar ini cabang syariah harus menghidupi dirinya sendiri, mencari penabung secara syariah, dan mengalokasikannya ke pembiayaan syariah pula. Bila terjadi kekurangan atau kelebihan dana, cabang tersebut tidak boleh berhubungan dengan induknya tetapi harus dengan bank syariah lain, atau cabang syariah dari bank umum lain. Mekanismenya harus melalui *inter-islamic bank money market.*

Saat ini Bank Indonesia juga telah menyediakan satu mekanisme yang disebut dengan Pasar Uang Antar-Bank Syariah (PUAS). Dengan PUAS, maka cabang syariah tidak boleh berhubungan secara finansial dengan induk.

Pada akhir tahun cabang syariah mengeluarkan laporan keuangan sendiri, terpisah dari ibunya. Untuk kepentingan audit mungkin bisa ditampilkan laporan keuangan secara konsolidasi.

Untuk menjamin mekanisme syariah ini, Bank Indonesia mensyaratkan cabang syariah dinaungi oleh satu pimpinan setingkat direktur atau kepala divisi (Unit Usaha Syariah, UUS). Demikian juga Dewan Syariah Nasional MUI mensyaratkan adanya Dewan Pengawas Syariah di UUS tersebut yang fungsinya memastikan kesyariahan segenap produk dan operasional cabang syariah dimaksud.

Syafii Antonio dan Tim Redaksi tazkia.com



interview

Yessy Gusman

Bahagia di Tengah Anak-anak



FOTO-FOTO: MODAL-Henry

Sebagai tokoh Ratna di film *Gita Cinta dari SMA*, Yasmine Yessy Gusman adalah idola remaja dan figur penting industri perfilman era 70-an. Kini, sebagai ibu di kehidupan nyata, perempuan yang masih memiliki senyum khas ini adalah panutan bagi dua anaknya; Javan dan Cherro, serta idola ribuan bocah pengunjung tetap Taman Bacaan Namira.

Bermain film sejak usia 12, Yessi telah mencapai semua yang diidamkan banyak aktris. Ia membetot semua perhatian remaja seusianya, dan menggiring jutaan penggemarnya ke gedung bioskop. Namun ia tidak sepenuhnya menikmati posisinya sebagai aktris remaja paling populer.

Ini terlihat ketika ia memutuskan hengkang dari dunia film selepas SMA pada 1981. Saat itu jagad film Indonesia, terutama yang bertema remaja, kehilangan greget komersilnya. Sebagai pasangan Rano Karno di layar perak, sosok Yessy tak tergantikan.

''Prioritas saya bukan main film, tapi sekolah. Sejak kecil saya suka sekolah,'' kata Yessy.

Selama sekian tahun Yessy pergi terlalu jauh hingga tak terjangkau rayuan produser, dan tersedot kembali ke dunia masa remajanya. Ia menenggelamkan diri dalam kesibukan belajar di AS.

Kembali ke Indonesia membawa gelar *master of bussiness administration,* Yessy langsung menikah dengan Okky Tjadra Tjakra. Setelah itu ia sibuk sebagai ibu, dan menjalankan bisnis properti. Selama itu pula ia hampir tak terjangkau pemberitaan media massa.

Yessy mulai menyita perhatian pers ketika rekan-rekannya sesama mantan bintang remaja; Rano Karno, Herman Felani, Lidya Kandou, dan lainnya, memintanya membintangi sinetron *Engkau di Atas, Aku di Bawah*. Sinetron ini tidak ubahnya reuni a la aktris remaja 70-an.

Di tengah kesibukan berbisnis, Yessy ternyata masih bisa menyempatkan diri menatap ke bawah. Ketika krisis moneter menerjang Indonesia, ia tergerak untuk membantu anak-anak di sekitar rumahnya yang terancam kehilangan kesempatan mendapatkan pengetahuan. Desember 1999 ia mendirikan Yayasan Insan Mandiri, membuka taman bacaan anak di dekat rumahnya.

Kini taman bacaan itu berkembang ke seluruh pelosok Jakarta. ''Saya ingin memberikan sesuatu yang berarti buat mereka,'' ujar perempuan kelahiran 1962 ini. ''Dengan mengayomi mereka saya mendapat kebahagiaan hakiki.''

Di sela kesibukannya, Yessi Gusman menerima wartawan MODAL **Muhammad Rofiq** untuk wawancara. Berikut petikannya.

Mengapa Anda tertarik mendirikan Taman Bacaan Anak?

Pertama, karena saya punya anak. Jadi saya mengerti bagaimana kecintaan anak pada bacaan. Kedua, karena saya cinta pada anak saya dan semua dunia anak.

Ide ini muncul pada 1999, atau dua tahun setelah krisis moneter menerpa Indonesia. Saat itu semua panik dengan kenaikan harga. Semua yang terkena dampak krisis, yang mampu atau hidup pas-pasan, melakukan penghematan habis-habisan. Orang hanya memikirkan sandang, pangan, papan. Keluarga tidak punya anggaran membeli buku yang harganya tinggi.

Kondisi inilah yang menggugah saya. Saya sadar membaca itu kebutuhan utama untuk menambah pengetahuan. Kita tidak bisa terus mengeluh dan menghujat ke pihak-pihak yang dituding penyebab krisis. Kita harus berbuat.

Alasan lain yang lebih spesifik?

Kalau saya mendirikan sekolah, saya belum mampu. Kelak, jika saya punya pengalaman dan modal yang cukup saya ingin membuka sekolah. Saat ini saya memiliki banyak keterbatasan. Jadi, saya pilih menyediakan bacaan saja untuk anak-anak.


ISTIMEWA

Saya ingin memberikan sesuatu yang berarti buat mereka

Apa langkah pertama Anda untuk mewujudkan taman bacaan ini?

Saya mengumpulkan buku anak saya dan sedikit uang untuk membeli buku, serta mengontrak tempat di belakang rumah di Jl Kalibata Raya Jakarta Selatan. Namun tempat ini berkali-kali terkena banjir, sehingga saya pindahkan ke depan.

Taman bacaan anak tentu harus menarik. Tempat itu saya cat aneka warna cerah. Anak-anak kampung tertarik. Mereka datang membaca meski dengan kaki penuh lumpur jika hujan.

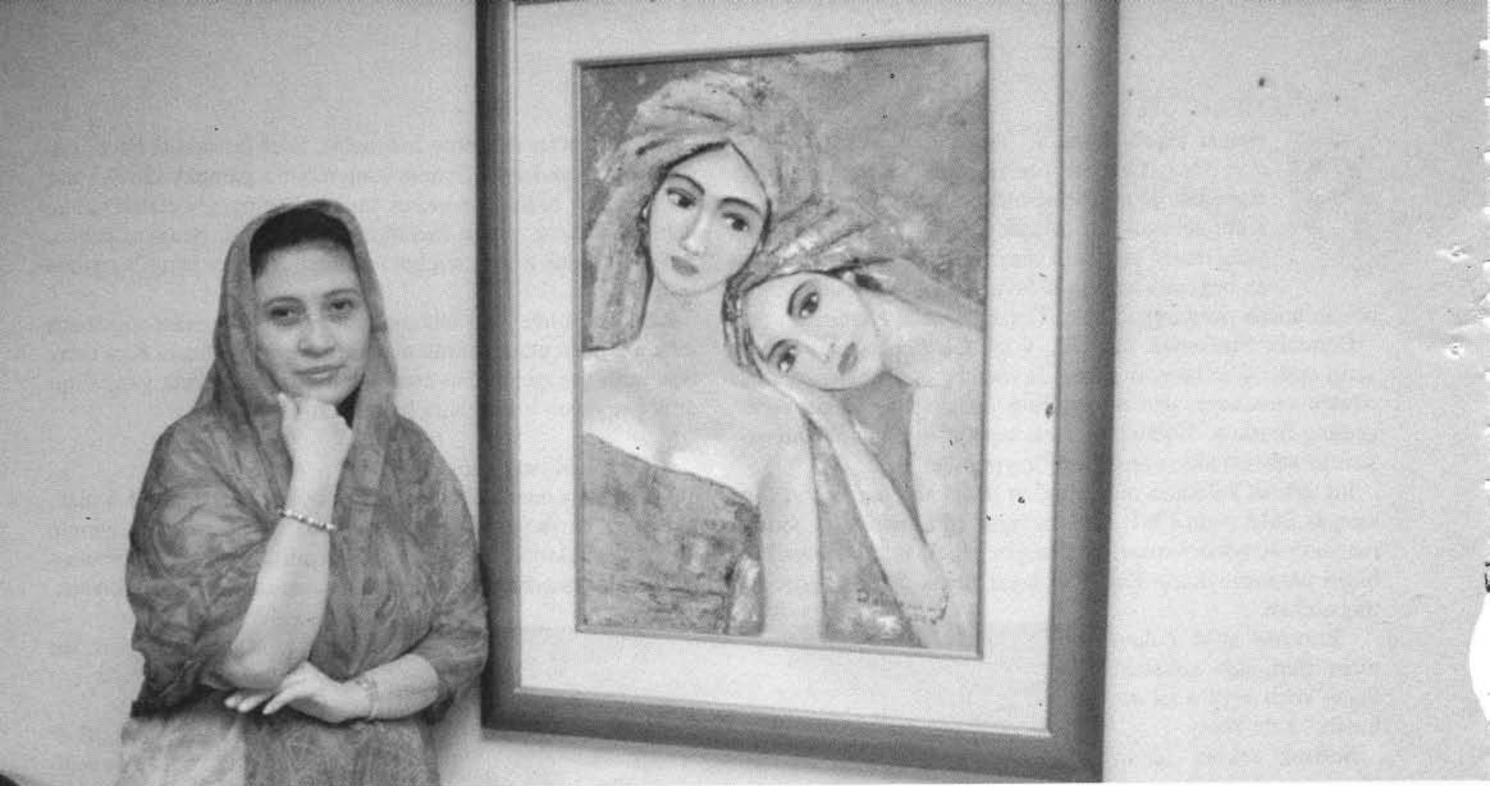
Ibu-ibu menyambut hangat kehadiran tempat ini. Mereka bisa menitipkan anaknya. Mereka juga tidak khawatir lagi berada di lingkungan kampung. Apalagi pemukiman di situ tidak memiliki tempat bermain untuk anak.

Bagimana perkembangannya saat ini?

Alhamdulillah, tempat itu tidak kena banjir lagi. Tapi untuk mencapainya kita harus melewati kandang ayam dan kambing, ha...ha...ha.... Sejak itu taman bacaan saya beri nama Namira. Sekarang sudah berkembang menjadi 13 tempat; tujuh di Jakarta, dan lainnya di Depok. Dalam waktu dekat kami akan membuka lagi di Cakung, Jakarta Timur. Ada yang menyediakan tempatnya.

Dari mana Anda memperoleh buku?

Dari koleksi anak saya, teman-teman, sumbangan dari penerbit, dan donatur. Kebanyakan buku untuk anak usia 3 sampai 15 tahun, tapi buku untuk mahasiswa dan ibu-ibu juga tersedia. Jumlah keseluruhan sekitar 6000. Kami menggunakan sistem rotasi. Buku dipindahkan dari satu ke lain tempat. Setiap anak diminta menjaga, dan buku tidak boleh dibawa pu-



interview

lang.

Selain membaca, Anda membuat kegiatan lain di taman bacaan?

Awalnya hanya membaca. Sekarang dikembangkan dengan mengadakan lomba melukis dan mengarang. Saat liburan sekolah, seperti Agustus lalu, kami mengadakan lomba daur ulang barang bekas. Hasilnya menarik sekali.

Saya menggunakan rumah ibu saya untuk sanggar. Sekali seminggu anak-anak latihan membaca puisi dan menyanyi. Anak-anak pernah pentas di Gedung Kesenian Jakarta. Mereka anak-anak berbakat. Jika diberi kesempatan, potensi mereka akan terlihat.

Mengapa baru 1999 Anda tertarik terjun ke kegiatan sosial?

Sebetulnya sebelum 1999 saya sudah tertarik, tapi saya tidak terjun langsung. Saya tidak ingin membicarakan apa yang pernah saya kerjakan. *Nggak enak*. Baru di taman bacaan ini saya menangani langsung. Karena, kalau sudah *nyemplung* tidak bisa keluar lagi.

Terjun langsung ternyata membuat kita makin cinta. Saya merasakan kemurnian anak-anak dan lingkungannya. Saya melihat ibu-ibu datang ke taman bacaan memakai daster. Mereka senang, dan begitu tulus menjalani kehidupan. Saya belajar arti kemanusiaan dari mereka. Kami juga bisa menemukan di dalam ruh mereka ada kebaikan. Untuk menjadi baik orang tidak mesti kaya materi. Jujur saja, saya mendapat banyak hal dari mereka.

Saya merasakan kemurnian anak-anak dan lingkungannya

Mungkin ada filosofi hidup yang Anda dapatkan?

Hubungan antara roh manusia. Saya tidak lagi bisa melihat apakah dia laki-laki atau perempuan, guru atau murid, ibu atau anak. Di mana-mana roh bersifat... seharusnya menghargai roh lain karena sama-sama ciptaan Allah. Bukan karena statusnya sebagai apa. Dari situ saya melihat keindahan yang hakiki dan saya menikmatinya.

Punya pengalaman keseharian yang mengesankan?

Banyak. Salah satunya, suatu ketika seorang anak minta ijin pulang lebih awal karena dia hari itu berulang-tahun. Saya beri dia hadiah. Ketika sore anak-anak di taman bacaan membaca doa untuk menutup kegiatan, si anak yang berulang-tahun kembali membawa kue. Dia memberi kue kepada saya sambil memeluk dan menangis. Saya merasakan sesuatu yang luar biasa.

Apa yang Anda rasakan saat itu?

Kebesaran Allah. Taman bacaan ini telah memberi manfaat besar kepada anak-anak. Padahal, awalnya mereka malu-malu dan minder karena tidak punya apa-apa. Sekarang mereka berani berbeda pendapat, tunjuk tangan, tidak malu lagi. Mereka sudah tidak membuang sampah sembarangan. Mereka bisa akrab dengan teman-teman dari taman bacaan lain.

Apa lagi yang Anda ajarkan kepada anak-anak?

Kita melatih mereka menulis. Kita mengadalan lomba mengarang, dan pemenangnya harus membacakan karyanya di depan teman-temannya. Ternyata kemampuan mereka membaca sangat bagus, hidup dengan aneka suara.

Saya sangat senang potensi mereka bisa tergali. Perkara nanti mau jadi apa itu terserah Allah saja. Yang penting pintu sudah kita buka. Kita memberi pengertian agar tidak terlalu bermimpi menjadi artis ini dan itu.

Anda merasa perlu memberi pengertian semacam itu?

Biasanya anak-anak *kan* melihat artis dari sisi materinya. Ingin punya ini dan itu, seperti si artis atau aktor itu. Saya selalu sadarkan mereka punya sesuatu yang bagus di dalam diri mereka. Dalam pementasan beberapa bulan lalu mereka pakai pakaian sederhana dan ternyata bisa bagus juga.

Setiap hari anak-anak menonton sinetron. Mereka pasti pernah melihat Anda di televisi, orangtua mereka akan bercerita mengenai Anda yang pernah menjadi idola remaja. Adakah di antara anak-aak yang ingin mengikuti jejak Anda.?

Tentu ada. Saya selalu katakan kepada mereka, keinginan itu bagus. Namun saya juga selalu meyakinkan mereka betapa sebenarnya ada yang lebih bagus di dalam diri mereka. Saya minta mereka menggali dan mengembangkannya.

Saya ingin tanamkan pada anak-anak bahwa sesuatu yang terlihat glamor sebenarnya belum terlihat oleh mata yang sesungguhnya. Tapi anak-anak masih banyak yang tergoda. Kalau mereka bermimpi terus akan berat karena perbedaan status dan kemampuan sosial. Sering saya katakan yang bagus buat artis itu belum tentu bagus buat mereka. Kamu punya sesuatu yang bagus dan itu yang harus dikembangkan.

Anda merasa mudah atau sulit menyampaikan hal itu?

Susah bagi saya menjawab sulit atau tidak. Yang pasti, harus ada proses dan kita lihat hasilnya nanti. Yang pasti saya harus memotivasi mereka.

Kelak kita akan membawa mereka ke penjara anak-anak di Tangerang untuk menunjukkan kepada mereka apa akibat melakukan tidan kejahatan. Kita juga akan memberi buku kepada anak-anak di tahanan.

Anda makin fokus pada dunia anak dan pendidikan.

Anak-anak perlu pendidikan untuk masa depannya. Apalagi saya punya anak. Saya tidak ingin jadi manusia egois. Saya ingin anak saya mendapat pendidikan terbaik, tapi saya juga ingin anak-anak lain mendapatkan yang sama. Mereka mendapatkan pendidikan dengan cara murah yang sifatnya tidak terlalu teroritikal.

Anak Anda juga terlibat dalam taman bacaan ini?

Dia ikut kegiatan melukis. Untuk acara di Gedung Kesenian dia sempat membuat lagu pementasan. Kalau setiap hari dia tidak selalu ikut karena pulang sekolah sudah pukul lima sore.

Anak Anda mendapat perlakuan berbeda dari lainnya?

Pernah ada kejadian lucu. Di jurnal taman bacaan ada yang sempat naksir lewat sebuah tulisan, ha..ha..ha.... Kadang ada kejadian lain. Saya *kan* tidak punya anak perempuan. Nah, ketika saya meluk anak perempuan di taman bacaan itu, anak saya yang kecil *jelous.* Saya bilang tidak boleh begitu karena ini adik kamu juga.

Anak pertama saya suka memberi Rp 20 ribu atau Rp 30 ribu untuk taman bacaan kalau sedang ulang tahun. Tanpa saya minta. Lalu saya punya keponakan yang justru lebih perhatian sekali pada taman bacaan ini.

Dulu Anda dikenal sebagai bintang film idola remaja. Ada keinginan untuk kembali ke film atau sinetron?

Tidak. Saya telah main film sejak usia 12 tahun. Saya pergi ke AS, main film kalau liburan saja. Di AS, pulang sekolah saya jadi ibu rumah tangga. Mungkin baru tahun lalu saja, saat reuni, saya main dalam sinetron *Engkau di Atas Aku di Bawah* bersama Ramo Karno dan Herman Felani. Itu saja.

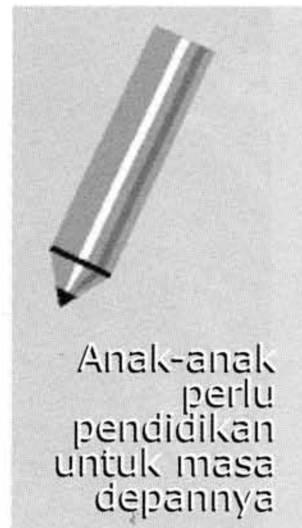
Mengapa tidak lagi tertarik?

Setiap orang punya prioritas dalam hidupnya. Prioritas saya sekarang bukan itu lagi. Waktu saya terbatas dan saya harus pilih-pilih. Teman-teman memang sering mengajak main lagi. Insya Allah saya tidak tergoda, karena saya pikir setiap orang punya tanggung jawab dalam hidup.

Kalau sekadar main saya tidak mau. Harus ada kepuasan batin. Apa dampak dari yang kita mainkan bagi orang lain, positif dan negatif. Itu semua harus dipikirkan.

Anda merasa bermain film tidak bermanfaat lagi?

Mungkin karena yang ditawarkan tidak menarik buat saya. Maksudnya, tidak kuat sekali dan tidak menantang saya bermain. Dari pada saya buang waktu, lebih baik saya mengurusi hal lain yang cocok.



Kalau boleh tahu peran apa yang Anda inginkan?

Kalaupun saya akan main saya ingin cerita yang bermuatan pendidikan untuk anak. Pendidikan yang menarik, dan membuat anak-anak tidak *boring.* Pendidikan yang menggali kemampuan diri dan memberi harapan kepada anak-anak akan masa depannya.

Seandainya Anda ditawari peran yang sesuai?

Kita lihat saja nanti, ha... ha...ha....

Pendapat Anda terhadap film atau sinetron sekarang?

Saya tidak ingin mengatakan yang negatif. Tapi, kalau positif akan saya katakan. Saya tidak ingin menyakiti orang. Kalau bolah saya berkomentar, seorang bintang idola seharusnya sadar akan tanggungjawab moralnya yang besar. Menjadi idola adalah anugerah Allah yang harus dipertanggung-jawabkan.

Seberapa berat beban menjadi idola seperti yang Anda alami di tahun 1970-an itu?

Siapa bilang saya pernah menjadi bintang idola, ha... ha...ha.... Waktu itu saya masih SMA dan saya senang karena banyak teman. Tapi, jujur saja saya kehilangan masa bermain saya. Kalau keluarga saya pergi ke Bali di musim liburan, saya kadang harus syuting. Meski begitu, alhamdulillah, saya merasakan banyak nikmat dari Allah.



Apa yang membuat Anda meninggalkan film pada saat berada di puncak?

Saya memprioritaskan sekolah. Ini penting buat masa depan saya. Setelah lulus SMA, saya memang harus ke AS. Kalau di sini terus saya tidak sekolah, dan lebih sering main film. Saya belum bisa total di dunia seni peran. Makanya saya memilih harus sekolah. Sejak kecil saya suka sekolah.



MODAL-Fadli Rasyid

Kejar Profit dengan Kekeluargaan

Tak hanya mengejar profit maksimal, swalayan Al-Hikmah juga *concern* menerapkan akhlak Islami di lingkungannya.

Bila saja empat tahun lalu manajemen grup Patuna tidak banting setir membuat toko swalayan, mungkin Tarman, Joko, dan Heri, sudah menjadi pengangguran. Mereka adalah pekerja perusahaan kargo PT Pantran milik grup Patuna yang terancam bangkrut karena kondisi keuangan yang buruk dan lilitan krisis moneter. Walhasil, para karyawannya dihadapkan oleh dua pilihan yang sama-sama tak mengenakkan: di-PHK atau mengundurkan diri.

Namun pihak manajemen tidak tega melepas begitu saja para mantan karyawannya itu. Lalu dicarilah alternatif solusi untuk menampung mereka. Akhirnya dipilihlah bisnis jual beli kelapa. Buah kelapa itu didatangkan dari daerah, lalu dipasok ke sejumlah pasar di Jakarta. Itu terjadi pada sekitar tahun 1997 atau awal 1998.

Sayangnya, bisnis baru ini juga tidak terlalu menguntungkan. "Pasalnya kelapa-kelapa itu dijual secara kredit, sementara kita susah menagih duitnya," kenang Trio Nursalam, mantan karyawan Patuna yang kini menjabat manajer pemasaran Swalayan Al-Hikmah. Maka, lagi-lagi manajemen Patuna menutup perusahaan *trading* kelapa ini. Dan nasib para mantan karyawannya pun kembali tidak menentu.

Untunglah kondisi *jobless* ini tidak sementara. Pihak perusahaan kemudian iseng-iseng membuka warung sembako. Lokasi warung ini terletak di Jalan Raya Pasar Minggu, tidak jauh dari tempat berdirinya swalayan Al-Hikmah yang sekarang.

Omset warung kecil ini sebenarnya tidak besar. Hanya sekitar Rp 50 ribu hingga Rp 100 ribu perhari. Tapi, dari sini pihak Patuna tampaknya melihat peluang bisnis yang baik. Mereka berpikir mengapa warung ini tidak dikembangkan saja menjadi toko serba ada atau pasar swalayan. Lalu, dibelilah tanah milik Habib Umar, yang sekarang menjadi lokasi swalayan Al-Hikmah cabang Pasar Minggu. Swalayan ini didirikan pada bulan Desember 1998. Ia dijadikan anak perusahaan grup Patuna dan bernaung di bawah PT Hikmah Pelita Nusantara.

"Awalnya swalayan ini tidak ditargetkan untuk mencari untung," kata Nursalam. Selain untuk menampung para karyawan eks-kargo, swalayan ini juga diniatkan untuk membantu menyediakan tempat belanja bagi penduduk sekitarnya. Kebetulan momen pendirian swalayan ini pas dengan peristiwa terbakarnya pusat grosir Goro dalam tragedi

berdarah Mei 1998. Gara-gara musibah kebakaran ini, masyarakat sekitar jadi kesulitan mencari lokasi berbelanja. Mereka harus pergi ke Pasar Minggu hanya untuk membeli sayuran segar, ikan, atau susu kaleng. "Jadi kita sediakan alternatif belanja terdekat, supaya penduduk sekitar nggak perlu jauh-jauh ke Pasar Minggu," tegasnya.

Halal dan Thoyyib

Sejak awal manajemen perusahaan bertekad untuk hanya menjual produk yang halal dan *thoyyib*. Kebijakan ini diputuskan oleh pimpinan Grup Patuna, yang menjadi investor Al-hikmah. Sebagai perusahaan yang bergerak di bidang layanan umroh dan haji, nuansa Islami memang relatif kental di Patuna. Nuansa inilah yang kemudian coba ditularkan di swalayan tersebut. Kebetulan saat itu belum banyak swalayan yang memang khusus menjual produk halal.

Dalam menjual produk yang halal ini mereka berpatokan pada buletin halal yang diterbitkan LPPOM MUI. Setiap periode tertentu mereka dikirimi katalog halal, yang berisikan produk-produk yang telah mendapat sertifikat halal dari MUI. Berdasarkan acuan tersebut mereka mendata produk mana saja yang bisa dipasarkan di Al-Hikmah, dan mana yang harus dicoret dari daftar.

Tetapi masalahnya, tidak semua produk baru langsung dibarengi dengan turunnya fatwa halal dari MUI. Umumnya produk baru itu harus menunggu beberapa waktu sebelum mendapat sertifikat halal. Bisa sebulan, dua bulan atau bahkan setahun. Sedangkan di sisi lain, permintaan dari masyarakat terhadap produk tersebut sudah berdatangan. Inilah yang mendorong pihak Al-Hikmah mengambil kebijakan untuk memasarkan secara selektif.

"Sepanjang secara logika tidak menyimpang, kita akan jual produk itu. Kita tidak berpikir terlalu detil, misalnya apakah permen baru ini terbuat dari gelatin babi atau tidak. Kita berpatokan saja pada iklan yang sudah ada. Ketika produk ini sudah diiklankan dan masyarakat juga belum meributkan soal halal haramnya, maka tetap kami pasarkan. Tapi, setelah kemudian kita mendapat pemberitahuan bahwa barang itu haram, akan langsung kita *drop* dari toko," ujar Nursalam.

Sikap menunggu seperti ini sebenarnya riskan juga. Ia mencontohkan, pihaknya pernah merasa kecolongan ketika ternyata produk MSG bermerk Ajinomoto yang mereka pasarkan ternyata menggunakan ekstrak daging babi dalam pembuatannya. "Ketika turun fatwa MUI yang menyatakan Ajinomono haram, kami langsung *drop* barang itu dari swalayan ini," ujarnya. Belajar dari kasus "Ajinomoto" ini, pihaknya bersikap lebih hati-hati lagi dalam menjajakan produk makanan dan minuman.

Tidak hanya berbusana muslimah, karyawan juga diwajibkan profesional

Selain konsisten dalam menjual produk halal dan *thoyyib*, Al-Hikmah juga berupaya membangun *image* sebagai swalayan bernuansa Islami. Kesan ini misalnya tampak dari busana yang dikenakan para karyawati Al-Hikmah, baik yang bekerja di kantor operasional, maupun yang bertugas sebagai pramuniaga. "Busana muslimah memang diwajibkan bagi karyawan di sini," tegas Nursalam. Ketentuan ini sudah dipaparkan oleh pihak manajemen sejak awal perekrutan karyawan. Selain untuk menerapkan kaidah Islam, pemakaian busana muslim ini juga diharapkan sebagai dakwah kepada masyarakat sekitar.

Kepada para karyawan ini tidak hanya dituntut berbusana muslimah. Mereka juga diharapkan bekerja profesional dan saling menjalin rasa kekeluargaan. Prinsip ini berulang kali didengungkan oleh pimpinan mereka, Budi Darmawan, yang selalu menekankan perlunya kerjasama berdasarkan sifat kekeluargaan. "Beliau selalu menekankan kepada kami bahwa ia percaya kami, karyawannya, 100%. Maka, kami diharapkan menjaga kepercayaan itu," ujarnya.

Dengan penanaman akidah Islam yang kuat serta prinsip kekeluargaan yang kental, Al-Hikmah pun tumbuh menjadi jaringan swalayan yang kokoh. Ia kini menjadi salah satu swalayan yang diminati di daerah Pasar Minggu, meskipun di daerah itu kini sudah berdiri pusat grosir Alfa. Untuk bersaing dengan konglomerat bisnis retail itu, Al-Hikmah dengan cerdik memposisikan diri sebagai swalayan penyedia barang murah terjangkau dengan mengusung slogan "Harga Lebih Murah".

Taktik bisnis ini terbukti berhasil. Perlahan namun pasti, Al-Hikmah pun berkembang cepat. Saat ini, selain memiliki swalayan utama di Pasar Minggu, sudah ada cabang di Pondok Gede dan Rawamangun. Cabang Pondok Gede didirikan pada 1 Juli 2000, sedang cabang Rawamangun baru dibuka tahun ini, tepatnya pada tanggal 27 Maret. Saat ini total karyawan hampir mencapai 100 orang, dengan perincian 55 karyawan di ca-


MODAL-Fadli Rasyid

bang Pasar Minggu, 32 orang di Pondok Gede, dan 10 lainnya di cabang di Rawamangun.

Dari ketiga cabang ini, total omset yang dicapai mencapai Rp 100 juta perhari. Masing-masing disumbangkan oleh cabang Pasar Minggu sebanyak Rp 47 juta, dan disusul dengan cabang Pondok Gede dan Rawamangun sebesar Rp 12,5 juta dan Rp 5,5 juta. Nantinya, ditargetkan setiap tahun akan dibuka satu cabang swalayan baru, yang diharapkan akan kian menggelembungkan omset swalayan ini.

Yang menarik, meskipun telah meraup omset cukup besar, swalayan ini tidak melupakan kepeduliannya pada masyarakat sekitar. Sikap peduli sesama ini memang ditanamkan oleh pihak manajemen kepada seluruh karyawannya. Ini antara lain tecermin dari kebijakan perusahaan untuk merekrut sebagian karyawan dari lingkungan sekitar swalayan. Selain itu, mereka juga berniat menghidupkan kembali pengajian ibu-ibu di Masjid As-Saadah yang berlokasi di belakang swalayan Al-Hikmah. "Kami akan menyisihkan sebagian dana untuk menggerakkan pengajian itu," tegas Nursalam. Sikap kepedulian ini, selain dilandasi prinsip *rahmatan lil-alamin*, juga dimaksudkan sebagai *syiar* Islam di tengah masyarakat yang cenderung individualistis saat ini.

[Umniyati Kowi]

Meniti Jaringan Swalayan

Swalayan bernuansa Islami ternyata diminati. Ini terbukti dari hasil survei yang pernah dilakukan para mahasiswa di swalayan Al-Hikmah, di Jakarta Selatan. Survei ini mendata alasan utama pembeli berbelanja di swalayan tersebut. Ternyata, selain karena faktor harga yang murah, alasan utama lainnya karena swalayan ini dinilai islami dan milik umat islam. "Saya ingin uang saya berputar untuk saudara sendiri," demikian ungkapan seorang responden, yang ditirukan oleh Trio Nursalam, *Marketing Manager* Swalayan Al-Hikmah.



MODAL-Fadli Rasyid

Jawaban ini menunjukkan adanya dukungan yang kuat dari umat terhadap keberadaan swalayan Islami. Fanatisme umat, bisa dibilang begitu. Dan ini sah-sah saja. Sejauh dukungan tersebut tidak dibarengi dengan tindakan yang merusak atau menghancurkan bisnis pesaing.

Tapi, dukungan umat saja tidak cukup. Untuk mengembangkan bisnis swalayan yang besar dan kuat, tidak cukup ditopang dengan fanatisme. Pihak swalayan juga dituntut mengembangkan diri. Mulai dari meningkatkan kualitas layanan bagi pelanggan (*customer satisfaction*), menjamin ketersediaan barang dalam jumlah cukup, hingga menyediakan sejumlah fasilitas lain yang dibutuhkan konsumen. Seperti adanya arena bermain dan kedai makanan untuk anak, serta *counter* buku dan kaset untuk para bapak. Sehingga, sembari menunggu isteri atau sang ibu berbelanja, bapak dan anak juga bisa melakukan aktivitas yang menggembirakan.

Masalahnya adalah, untuk mengembangkan swalayan yang berkonsep *one stop shopping* ini memang tidak mudah. Kendala utama umumnya adalah masalah dana. Tidak sedikit toko milik kaum muslimin yang dibangun dengan dana seadanya. Yang penting cukup untuk membeli stok barang dagangan selama satu bulan ke depan. Padahal, tanpa diimbangi dengan kualitas dan layanan yang lebih, mereka akan sulit bersaing dengan swalayan-swalayan besar, *supermarket* hingga *hypermarket,* yang tidak saja menjanjikan harga murah, tapi juga fasilitas tambahan yang berlimpah.

Nah, bagaimana cara swalayan milik umat mengejar ketertinggalannya dari swalayan besar yang dikuasai non-muslim ini?

Alternatif yang mungkin bisa dilakukan adalah dengan mengembangkan jaringan swalayan Islami. Misalnya, dengan bergabungnya dua atau tiga swalayan, sehingga terhimpun fasilitas dan dana yang lebih besar. Lalu dibangunlah sebuah swalayan yang relatif lebih besar, dilengkapi lapangan parkir luas, dan berbagai fasilitas penunjang yang memanjakan konsumen. Tentunya, perluasan ini dengan tetap berpegang pada nilai-nilai Islami. Sehingga tidak mungkin melengkapinya dengan fasilitas diskotik atau panti pijat yang menjurus ke arah maksiat.

Hanya saja, untuk membangun jaringan yang kokoh ini tidak mudah. Karena masing-masing pihak memiliki prinsip usaha dan budaya kerja yang berbeda-beda. Sehingga, yang paling awal harus dilakukan adalah merumuskan konsep jaringan bisnis yang paling bisa diterima semua pihak. Bila ini sudah disepakati, maka pengembangan ke depan akan lebih mudah dilakukan. Karena berbagai langkah yang akan diambil sudah diyakini kebaikannya oleh masing-masing pihak.

[UMNIYATI KOWI]

Memboikot suatu produk raksasa tampaknya menjadi peluang pengusaha lokal mengisi kekosongan pasarnya.


PABRIK ZAM ZAM COLA DI TEHERAN.

Giliran Zam Zam Kuasai Gurun

Badai gurun itu akhirnya tiba juga. Membiarkan Israel menyerang Palestina dalam 23 bulan terakhir, Amerika mulai merasakan getahnya. Saudi Arabia mengawali boikot produk negeri Paman Sam. Dua perusahaan raksasa minuman ringan Coca Cola dan Pepsi Cola tak mampu berdansa di Semenanjung Arabia setelah boikot itu berkumandang. Coca Cola dipaksa menguji kesahihan moto bisnisnya: ''Kapan Saja, Di Mana Saja, Coca Cola''.

Tampaknya raja minuman ringan itu perlu merivisi semboyannya. Paling tidak untuk negeri di kawasan gurun pasir. Saudi Arabia menyatakan putus hubungan dengan Coca Cola. Sekitar 2 juta jamaah haji pada Februari 2003 akan menyaksikan lenyapnya Coca Cola dari tanah suci. Namun, mereka tak perlu khawatir gagal beroleh minuman ringan berkualitas. ''Kami akan menemani jamaah haji dengan produk kami,'' kata Ahmad Hadda Moghaddam, direktur Zam Zam Cola, sebuah perusahaan minuman ringan dari Teheran Iran.

Bidikan utama Zam Zam Cola tentu bukan hanya 2 juta jamaah haji tahun depan. Ada keinginan mengakhiri dominasi Coca Cola di kawasan semenanjung itu. Akhir Agustus lalu Zam Zam Cola mengenalkan produknya. Sekitar 300 ribu botol dikirim ke Saudi sebagai perkenalan. ''Kehalalan produk kami tak perlu diragukan,'' tandas Mughoddam. Soal rasa ia menjamin tak kalah dengan produk negeri Paman Sam.

Sebelumnya Zam Zam Cola seperti bertepuk sebelah tangan ketika memasuki Saudi Arabia. Gurita jaringan pemasaran Coca Cola memang sulit ditembus. Hal ini ditambah lidah warga Saudi yang akrab dengan hal-hal berbau Amerika. Tapi, urusan selera lidah itu runtuh juga oleh kepongahan Israel yang terus menyerbu Palestina. Apalagi saat Amerika diam saja.

Di bisnis minuman ringan, Zam Zam Cola memang belum sebanding dengan Coca Cola dan Pepsi Cola. Perusahaan yang dibangun pada 1954 semula menjadi partner Pepsi Cola untuk Iran. Kerjasama ini terhenti ketika Revolusi Islam Iran meletus tahun 1979. Zam Zam Cola pun beralih pemilik ke sebuah yayasan yang diberi kewenangan langsung oleh parlemen Iran.

Kini Zam Zam Cola memiliki 7.780 tenaga kerja yang tersebar di 16 tempat. Pabrik utama terletak di ibukota Iran Teheran dan kota Mashhad. Kapasitas produksi per tahun mencapai 800 juta liter yang dikemas dalam 300 juta botol. Kapasitas produksi itu baru memberikan pemasukan 162 juta dolar. Masih jauh kalau harus dibandingkan dengan Coca Cola yang merambah belahan dunia. ''Tapi, kami tetap optimis,'' kata Mughoddam.

Zam Zam Cola bukan dipasarkan di Iran semata. Ekspansi yang dilakukan baru sebatas negeri tetangga seperti Bahrain, Qatar, Uni Emirat Arab, dan Afghanistan. Kini ekspansi itu makin melebar hingga Lebanon, Syria, dan Denmark sebagai klien pertama Zam Zam Cola di Eropa. ''Ada pangsa pasar tertentu yang mesti kita bidik,'' jelas Mughoddam.

Untuk masuk ke wilayah ekspansi tadi, Zam Zam Cola selalu berhadapan dengan Coca Cola yang didatangkan dari Dubai dan Noushab. Di dua kota ini Coca Cola memiliki pabrik untuk masuk ke wilayah Timur Tengah. Kini dua pabrik itu sudah tidak beroperasi kembali. Mughoddam menjelaskan, ''Inilah yang kami sebut peluang pasar.''

Boikot Saudi itu bukan saja menimpa Coca Cola, tapi juga McDonald's. Boikot ini membuat pelaku bisnis di Amerika kebakaran jenggot. Pasar potensial Semenanjung Arabia lenyap gara-gara kebijakan politik Amerika yang tetap mendukung Israel. ''Bukan hanya bisnis yang terganggu, tapi kunjungan wisata pun sama,'' kata Charley Kestenbaum, pejabat komersial Kedutaan Besar AS di Riyadh. Akankah ada pengusaha Timur Tengah yang tertarik meluncurkan McFahd's atau McFaisal's? [Muhammad Rofiq]



Literatur ekonomi Islam di etalase Gunung Agung minim? Bukan masalah. Cobalah berselancar di *www.islamic-banking.com*

Cara Nyaman Belajar Ekonomi Islam

Jika Anda hendak mengetahui banyak tentang ekonomi dan keuangan syariah, boleh jadi situs *www.islamic-banking.com* membantu. Situs yang dikembangkan The Institute of Islamic Banking and Insurance yang berpusat di London ini, menyajikan sejumlah menu menarik mengenai perbankan dan asuransi syariah. Maklum lembaga yang berdiri pada 1991 ini mengembangkan riset yang diniatkan untuk mempromosikan dan mengimplementasikan sistem keuangan Islam.

Salah satunya, situs ini selalu menampilkan hasil riset pakar ekonomi Islam. Menu *Article of the Month* bisa Anda temui. Bila Anda meng-klik menu itu awal Oktober lalu, misalnya, terdapat satu artikel tentang peranan bank sentral dalam perbankan Islam. Tulisan yang aslinya berjudul "The Role of Central Banks in Islamic Banking" dan ditulis Dr. Iraj Toutounchian ini menjelaskan bahwa terdapat sejumlah perbedaan prinsip antara perbankan Islam dan konvensional, baik di tingkat mikro maupun makro. Perbedaan itu, antara lain, terletak pada konsep dan pendekatannya.

Artikel-artikel itu di-*update* setiap bulan. Melalui fasilitas arsipnya, tentu saja Anda bisa mendapatkan artkel lain yang pernah tampil di situs ini. Bagi pengunjung yang tengah melakukan riset di bidang ini akan terbantu. Para penulisnya terbilang pakar dibidang ekonomi syariah. Penulis artikel bulan ini, misalnya Dr. Iraj Toutounchian, adalah guru besar ekonomi di Universitas Az-Zehra, Teheran, Iran. Ia juga menulis sejumlah buku tentang perbankan Islam. Bukunya yang terakhir "Comparative Money and Banking in Capitalistic and Islamic Systems", menerima penghargaan sebagai "The Economic Book of the Year" di Iran.

Belum puas hanya sekadar artikel? Pada menu *Publication*, Anda bisa memperoleh informasi sekitar 20 buku yang diterbirkan lembaga tersebut. Buku-buku itu disajikan secara *display* dan bila di-klik pada setiap tampilan sampul buku itu, akan tersaji informasi lengkap mengenai buku tersebut, terma-

Berdakwah dari London

Satu lembaga ekonomi Islam yang bergengsi, ternyata tidak harus berada di negara Islam. Contohnya The Institute of Islamic Banking and Insurance (IIBI) ini. Lembaga yang bermarkas di 16 Grosvenor Crescent, Belgravia, London ini memang didedikasikan untuk meneliti dan mengembangkan sistem keuangan Islam.

IIBI didirikan oleh Muazzam Ali, wakil preskom pada Dar Al-Maal Al-Islami (DMI), satu konglomerat yang bermarkas di Jenewa, Swiss. Ali yang sudah 19 tahun mengembangkan perbankan Islam di kelompok usahanya, merasakan benar kebutuhan akan personil-personil perbankan Islam yang memiliki kualifikasi tinggi. Untuk itulah yang mendirikan IIBI pada 1991.

Sebelas tahun usia lembaga itu ternyata menjadi satu perjalanan panjang. Maklum lembaga semacam ini baru ada satu di dunia ini. Waktu selama itu telah memberi kesempatan pada IIBI untuk memberikan kontribusi yang sangat berarti bagi pendidikan dan pelatihan perbankan dan asuransi Islam melalui jalur pasca sarjana, penerbitan buku, perkuliahan, seminar, workshop, penelitian, jasa konsultasi syariah dan situs internet yang menarik.

Saat ini IIBI dipimpin oleh Rumman Faruqi.Ia menjabat sebagai CEO sekaligus Direktur Jenderal dari lembaga itu. "Dengan pengalaman internasionalnya di bidang keuangan, Faruqi merupakan aset yang mahal bagi lembaga ini," ujar Muazzam Ali. [Budi Setyanto]

suk resensinya.

Situs ini bukan hanya diperuntukkan bagi yang sudah *advance* dalam ekonomi syariah. Bila termasuk pemula di bidang ini, Anda bisa meng-klik menu *Shariah Rulings*. Di sana bisa ditemui penjelasan mengenai prinsip-prinsip dasar ekonomi syariah. Informasi yang ada pada menu ini menuntun Anda memahami ekonomi syariah beserta seluruh aspeknya tahap demi tahap.

Atau Anda seorang praktisi yang hendak menjadi nasabah penabung ataupun pemakai dana. Pada menu *Islamic Banking*, akan Anda temui beberapa sub-menu yang menjelaskan sejumlah persoalan mendasar dalam perbankan Islam. Pada bagian pertama, *What is Islamic Banking*, tertayang informasi kerangka konsep perbankan Islam dan alasan mengapa perbankan Islam perlu dibangkitkan kembali. Pada bagian ini tergambar jelas mengapa Islam mengharamkan riba, dan pilihan-pilihan apa yang bisa diperoleh di luar sistem yang berbasis riba tersebut.

Selanjutnya menu *Status of Islamic Banking*. Pada bagian ini pengunjung memperoleh gambaran status perbankan Islam saat ini, di mana saja perbankan Islam telah dipraktikkan, dan seberapa besar nilainya. Saat ini diperkirakan perbankan Islam tengah mengelola dana sebesar US$ 200 miliar, dengan nasabah yang menyebar tak hanya di negara muslim tetapi juga menyebar di Eropa, AS sampai Timur jauh. Berdasarkan informasi di sub-menu tadi, lebih 250 lembaga keuangan syariah telah beroperasi di seluruh dunia. Lembaga itu di antaranya terdapat di Albania, Australia, Bahrain, Bangladesh, Brunei, Kanada, Mesir, Perancis, India, Indonesia, Malaysia, dan masih banyak lagi.

Tak kalah menarik sub menu *Annual Reports of Islamic Financial Institutions*. Di bagian ini kita akan memperoleh gambaran data keuangan dari lembaga-lembaga keuangan Islam. Setidaknya sudah tercatat di sana 15 bank syariah dari seluruh dunia, yang laporan keuangan tahunannya bisa dilihat lewat situs ini. Di antara ke 15 bank itu termasuk Bank Muamalat Indonesia. Dengan meng-klik nama bank dari daftar yang ada, akan terpampang bagaimana kinerja keuangan selama setahun terakhir, profil perusahaan yang disajikan secara ringkas namun padat. Sejumlah informasi penting seperti siapa pemegang saham dan bagaiman mengalokasikan dana juga tergambar dalam laporan itu.



Sedangkan daftar lembaga keuangan Islam di seluruh dunia bisa dilihat di submenu *Islamic Financial Institutions*. Bagian awal menampilkan bendera sejumlah negara, dan bila di-klik pada bendera itu, akan muncul lembaga keuangan syariah apa saja yang ada di negara itu. Bagian ini juga memberi kesempatan pada lembaga keuangan syariah yang belum terdaftar untuk menghubungi lembaga tersebut agar bisa dimasukkan ke dalam daftar. Dari Indonesia baru tercatat Bank Muamalat, Danareksa Fund Management, Al Barakah Islamic Investment Bank, dan Dar Al-Maal Al-Islami Trust. Lembaga Keuangan Syariah semacam Bank Syariah Mandiri, Syarikat Takaful Indonesia, BNI Syariah dan bank-bank konvensional lain yang membuka unit syariah belum terdaftar di situs ini. Ada baiknya lembaga-lembaga yang belum terdaftar itu menghubungi The Institute of Islamic Banking and Insurance agar bisa dicantumkan di situs ini. Dengan demikian akses internasional akan lebih terbuka.

Atau Anda seorang investor yang berniat melengkapi portofolio investasi di pasar modal dan pasar uang syariah? Pada sub-menu *Islami Equity Funds*, terdaftar instrumen keuangan dan pasar modal syariah seluruh dunia. Informasi cukup lengkap dari instrumen itu tercantum di sana. Oblgasi syariah, misalnya, mencamtumkan kapan jatuh temponya, nilai pari dan informasi lain yang dibutuhkan.

Masih banyak informasi menarik lain yang terdapat di situs ini. Bila Anda ingin mendalami atau paling tidak tahu lebih banyak tentang ekonomi syariah, bisa jadi *www.islamic-banking.com* salah satu sumber informasi menarik. [Budi Setyanto]

'Surgaina' Asuransi Takaful

Musibah yang menimpa manusia merupakan *qadha* dan *qadhar* Allah SWT. Manusia mustahil menolak atau mencegah bila Allah menghendakinya terjadi. Kita hanya bisa berikhtiar memperkecil kerugian yang timbul atas musibah yang terjadi. Baik terhadap kepentingan pribadi maupun perusahaan.

Untuk itulah PT Asuransi Takaful Umum menawarkan program "Surgaina" (Asuransi Keluarga Sakinah). Program ini memberikan perlindungan kerugian finansial dan memberikan santunan atas kecelakaan peserta —mengakibatkan meninggal dunia atau menderita cacat badan. Juga memberikan biaya pemakaman bila peserta meninggal dunia.

Perbedaan mendasar Takaful dengan asuransi konvensional terletak pada konsep operasionalnya. Takaful berlandaskan konsep saling tolong-menolong dalam kebaikan dan ketakwaan (*wata'awunu alal birri wat taqwa*) dan memberikan perlindungan (*at ta'min*) menjadikan semua nasabah sebagai peserta yang saling menanggung risiko satu sama lain. Untuk informasi lebih lanjut, Anda bisa menghubungi PT Asuransi Takaful Umum, telepon 021-2345.



ASURANSI SYARIAH



Pilihan Aman buat Dana Anda

Di masa yang serba tidak menentu ini, Anda tentu butuh keyakinan saat menyimpan uang. Bank Bukopin Syariah menawarkan satu produknya yang menjanjikan keamanan tabungan nasabah. Deposito Mudharabah, demikian nama produk itu.

Dana Anda berkembang tentu bukan dari bunga. Simpanan nasabah disalurkan pada kegiatan produktif sehingga memberikan bagi hasil berdasarkan *nisbah* yang disepakati, sehingga bebas dari riba. Bagi hasil itu akan dibayarkan bulanan atau diambil sekaligus saat jatuh tempo. Selain dana berkembang, Anda pun membantu perkembangan perbankan syariah di tanah air.

Pilihan lain untuk menyimpan uang Anda adalah Tabungan SiAga Wadiah. Produk ini selain untuk menyimpan dana juga mempermudah transaksi. Selain itu aman dan praktis karena didukung jaringan kantor cabang dan ATM Bank BUKOPIN.

Dengan memanfaatkan fasilitas *on-line* Bank BUKOPIN, setiap penabung SiAga Wadiah dapat menyetor dan menarik tabungannya di semua kantor Bank BUKOPIN yang tersebar di seluruh Indonesia. Fasilitas ATM yang tergabung dalam jaringan ALTO memudahkan Anda menarik dana tunai ataupun transaksi lainnya. Kapan saja, 24 jam sehari, tujuh hari seminggu.

Memahami Kebesaran Allah Lewat VCD

Tak mudah menjelaskan proses penciptaan janin. Selain tak bisa dilihat karena terjadi di dalam rahim, tak semua orang paham dan bisa menjelaskannya. Nah, bagaimana bila anak kita ingin tahu? Anda sulit menjelaskan? Jangan khawatir, Anda bisa membeli VCD berjudul *Keajaiban Penciptaan Manusia*. Saksikanlah bersama putra-putri Anda bagaimana manusia diciptakan.

Film ini menggambarkan secara rinci proses terjadinya janin; mulai pelepasan sel telur, proses perkembangannya hingga akhirnya menjadi wujud manusia. Kualitas gambarnya lumayan bagus, sehingga peristiwa demi peristiwa dapat kita ikuti secara detil. Kebesaran Allah sungguh begitu terasa ketika menyaksikan tayangan ini. Film ini salah satu dari "Seri Film Pengetahuan Populer" yang diproduksi Harun Yahya dalam format VCD.

Bukan hanya kisah janin yang bisa disaksikan. Judul lain, misalnya, *Keajaiban Al Qur'an* menyajikan sejumlah fakta ilmiah yang menakjubkan dari Al Qur'an —yang baru bisa dibuktikan manusia di abad 20 ini. Sementara Al Qur'an sudah menyampaikannya 1.400 tahun lalu. Selain itu masih ada lagi sejumlah judul memikat, seperti *Keajaiban Alam Sel*, *Misteri Kehidupan Satwa* dan beberapa judul lainnya.



Untuk memperoleh produk ini, Anda bisa menghubungi Cipta Distribusi, telp. 021-72789913, fax. 021-7392844. Harga per keping VCD Rp 15.000, namun bila Anda langsung membeli satu set yang berisi delapan keping VCD hanya Rp 111.000.


Berawal dari Salman
MODAL
Bank Asing
Berburu
Pasar
Syariah
Dengan TI
Gaet Nasabah
Sakitnya
Kapitalisme
Amerika

Pasar Modal Syariah

Pasar Modal Syariah hakekatnya adalah pasar modal yang di dalamnya ditransaksikan instrumen keuangan/modal yang sesuai dengan syariah Islam, dengan cara-cara yang berlandaskan syariah pula. Pasar modal secara umum adalah tempat bertransaksi jual-beli instrumen keuangan/modal yang mempunyai masa jatuh tempo (*maturity date*) lebih dari satu tahun. Yang mempunyai *maturity date* kurang dari satu tahun termasuk instrumen keuangan pasar uang.

Di Indonesia, cikal bakal instrumen keuangan/modal yang sesuai syariah yaitu saham-saham yang tercantum di Jakarta Islamic Index (Indeks Syariah). Contohnya, saham Indosat yang sampai kolom ini dibuat termasuk salah satu saham yang tercantum dalam Indeks syariah. Indosat juga mengeluarkan instrumen keuangan *mudharabah/muqaradhah bonds* (obligasi syariah - berbagi hasil) sebagai upaya penggalangan dana bagi pengembangan perusahaannya. Obligasi sendiri adalah surat hutang yang mempunyai *maturity date* lebih satu tahun.

Saham-saham dalam indeks syariah dan obligasi syariah dapat dikatakan sudah merupakan instrumen modal/keuangan yang sesuai syariah. Namun jika berbicara mengenai pasar modal syariah, kita tidak hanya berbicara instrumen keuangan/modal yang sesuai syariah, namun yang lebih penting lagi adalah transaksi yang dilakukan atas instrumen keuangan/modal tadi berjalan sesuai dengan syariah.

Yang lebih penting adalah transaksi sesuai syariah

Instrumen

Ketentuan bagi saham syariah dalam Pasar Modal Syariah agar dapat diperdagangkan, antara lain:

- Yang tidak bergerak di industri minuman keras, pengepakan daging non-halal, bank/lembaga keuangan konvensional, perjudian, senjata, hotel dan pornografi;
- Yang tidak mempunyai rasio hutang/modal lebih besar dari 30%;
- Yang tidak mempunyai pendapatan bunga lebih dari 15% pendapatan usaha riilnya;
- Yang rasio kas/aktivanya tidak sama dengan 100%.

Adapun dasar-dasar syariah untuk saham mengacu kepada akad *musyarakah* (bagi kepemilikan, bagi hasil, bagi kontribusi dan bagi risiko), antara lain:

- ''Dan sesungguhnya kebanyakan dari orang-orang yang bersyarikat itu sebagian mereka berbuat zalim kecuali orang yang beriman dan mengerjakan amal shaleh'' (Q.S. Shaad:24);
- Dari Abu Hurairah, Rasulullah Muhammad SAW berkata, ''Sesungguhnya Allah Azza wa Jalla berfirman: 'Aku pihak ketiga dari dua orang yang bersyarikat selama salah satunya tidak mengkhianati lainnya' (H.R. Abu Daud & Hakim).

Ketentuan bagi obligasi syariah dalam Pasar Modal Syariah agar dapat ditransaksikan, antara lain:

- Ketentuan yang kurang lebih sama untuk saham dalam Pasar Modal Syariah;
- Bersifat *mudharabah/muqaradhah* (bagi hasil, bagi kontribusi dan bagi risiko), namun tidak harus menanggung rugi jika merupakan *revenue sharing*;
- Obligasi syariah sebaiknya dijual at *maturity par value*-nya (harga nominal pelunasan jatuh temponya) di pasar perdana;
- Pengembaliannya didukung dengan penetapan aktiva produktif spesifik atau pendapatan/-bagi hasil operasi spesifik perusahaan yang mengeluarkan obligasi.

Adapun dasar-dasar syariah untuk obligasi syariah mengacu kepada akad mudharabah atau muqaradhah (bagi hasil, bagi kontribusi dan bagi risiko), antara lain:

- ''Dan sebagian dari mereka orang-orang yang berjalan di muka bumi mencari sebagian karunia Allah SWT (Q.S. Al Muzammil:20);
- Dari Suhaib Ar Rumi r.a., bahwa Rasulullah Muhammad SAW bersabda: ''Tiga hal yang di dalamnya terdapat keberkatan: jual beli secara tangguh, *muqaradhah* (*mudharabah*), dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah, bukan untuk dijual'' (H.R. Ibnu Majah).

Hal-hal berkaitan dengan instrumen keuangan/modal di atas dapat disesuaikan/disempurnakan berdasarkan pertimbangan seksama lebih lanjut dari Dewan Syariah sebagai pengawas.



Oleh **Muhammad Gunawan Yasni**, SE, MM
Pengajar & Pemerhati Keuangan Syariah

Transaksi

Dalam memperdagangkan saham syariah di Pasar Modal Syariah, hal-hal yang harus dihindari agar tidak keluar dari rel syariah, antara lain:

- Menjual saham syariah yang belum dimiliki dan membelinya belakangan (*short selling*) —termasuk dalam kategori penipuan (*makar*) dan judi (*maysir*);
- Melakukan proses jual-beli saham syariah yang jelas-jelas sama dalam satu periode (misalnya satu hari atau satu minggu) dengan motif spekulasi —termasuk dalam kategori riba *fadl* dan judi.

Mengenai riba *fadl* dan *short selling* dijelaskan sebagai berikut:

- Dari Abu Said Al Khudri, Rasulullah Muhammad SAW bersabda: ''Jangan melebih-lebihkan satu dengan lainnya; jangan menjual perak untuk perak kecuali keduanya setara; dan jangan melebih-lebihkan satu dengan lainnya; dan jangan menjual sesuatu yang tidak tampak'' (HR Bukhari; Muslim, Tirmidzi, Masa'i, dan Ahmad);
- Dari Ubada bin Sami, Rasulullah Muhammad SAW bersabda, ''Emas untuk emas, perak untuk perak, gandum untuk gandum. Barang siapa membayar lebih atau menerima lebih dia telah berbuat riba. Pemberi dan penerima sama saja (dalam dosa)'' (HR Muslim dan Ahmad).

Dalam mentransaksikan obligasi syariah di Pasar Modal Syariah, hal-hal yang harus dijaga agar tidak keluar dari rel syariah, antara lain:

- Tidak "memperjualbelikan" obligasi syariah pada harga *discount* ataupun premium sebagaimana obligasi konvensional karena syariah tidak membolehkan jual-beli utang-piutang semacam itu;
- Yang dibolehkan oleh syariah Islam adalah melakukan mekanisme *Al Hawalah* (*transfer service* atau pengalihan piutang dengan tanggungan bagi hasil), atau dengan kata lain ''memperjualbelikan hanya pada harga nominal pelunasan jatuh temponya''.
- Likuiditas obligasi syariah sangat bergantung kepada fluktuasi bagi hasil dari periode ke periode. Semakin baik bagi hasil yang diperoleh ataupun semakin besar harapan bagi hasil yang dapat diperoleh berdasarkan data historisnya, akan kian mudah memperjualbelikan pada harga nominalnya, karena semakin diminati oleh pihak lain (pihak penjual membutuhkan kas segera sementara pihak pembeli membutuhkan bagi hasil lebih baik).

Mengenai Al Hawalah dan jual beli hutang piutang dijelaskan sebagai berikut:

- Imam Bukhari dan Muslim meriwayatkan dari Abu Hurairah, bahwa Rasulullah Muhammad SAW bersabda: ''Menunda pembayaran bagi orang yang mampu adalah suatu kezhaliman. Dan jika salah seorang dari kamu diikutkan (di-*hawalah*-kan) kepada orang yang mampu/-kaya, maka terimalah hawalah itu'';
- Mayoritas ulama Islam sepakat membolehkan *Al Hawalah* pada utang yang tidak berbentuk barang/benda, karena *Al Hawalah* adalah perpindahan utang. Oleh sebab itu harus pada uang atau kewajiban finansial;
- Tidak ada transaksi yang bisa dikategorikan jual-beli murni sebagaimana pasar modal konvensional atas obligasi syariah setelah pasar perdananya, karena sebagian besar ulama Islam telah mengharamkan *Bai' Al Dayn* (*the sale of payable right raises from transaction*), yang berarti utang-piutang haram untuk diperjualbelikan.



Penutup

Berinvestasi sesuai syariah tidak hanya pada instrumen keuangan/modal syariah dalam pasar modal syariah, namun juga dapat dilakukan pada instrumen keuangan syariah dalam pasar uang syariah ataupun pada *fund* (reksadana) syariah yang memungkinkan untuk mengombinasikan antara instrumen keuangan/modal syariah dalam pasar modal syariah dengan instrumen keuangan syariah dalam pasar uang syariah.

Sukses tapi Kurang Transparan

Pinbuk Jawa Tengah berhasil menggalang miliaran rupiah dari berbagai sumber. Sayang, pertanggungjawaban keuangannya lemah.

Awalnya adalah program ketahanan pangan yang dikucurkan kabinet Habibie yang melibatkan LSM. Dana salah satu bagian program Jaring Pengaman Sosial ini dkucurannya melalui Depnaker.

Tujuan mulia itu, di tangan Tim Pinbuk Jawa Tengah berbuah kasus korupsi. Runtut peristiwanya bermula dari anggapan kurang agresif menjalankan roda organisasi, Amin Azis sebagai Direktur Pinbuk Pusat mengutus Budi Purnomo sebagai direktur operasional menggantikan Bambang SS.

Tidak lama setelah pergantian pucuk pimpinan Pinbuk Jateng, dana JPS mengalir sebesar Rp 12 miliar. Ibarat gula, gerombolan semut pun berebut mengendusnya.

Program digelar. Skim dana itu, menurut Toni Harsono (belakangan dipercaya sebagai direktur eksekutif PT Jateng Distrindo bentukan Pinbuk Jeteng), memang diperuntukkan bagi Maitul Maal wa Tamwil (BMT) binaan Pinbuk, dalam bentuk permodalan yang harus bergulir. Sebagian uang itu juga untuk pelatihan manajemen BMT yang dikelola Pinbuk.

Problem mulai muncul ketika Budi Purnomo membentuk tim eksklusif non-ICMI —yang membuat orang-orang ICMI tersingkir. Budi bersama Agus Praptono (direktur Litbang), Amir (direktur perencanaan), dan Rahardjo (direktur utama) membentuk tim eksklusif. Protes merebak. Beberapa orang ICMI pun di-*reshuffle*, di antaranya Budianto EP dari jabatannya sebagai sekretaris dewan pembina.

Bobo, begitu Budianto sering disapa, senang hati menenima pemecatan itu karena dia melihat keempat anggota tim eksklusif mulai bekerja tidak transparan. ''Saya diam saja setelah itu agar jangan ada kesan kalau saya ingin menikmati uang itu,'' kata Toni Harsoyo menirukan pernyataan Bobo.

Apa yang dikhawatirkan Bobo ternyata benar. *The Big Five*, sebutan untuk tim Budi merajalela. Orang-orang yang tidak seide dan dinilai bakal menghambat program Pinbuk ditinggalkan. Konflik internal empat orang itu mulai muncul. Ini ditandai ributnya Budi dan Agus dengan Amir. Pada beberapa program, Amir mulai tidak dilibatkan. Agus Praptomo sendiri mengakui hal itu. ''Pertimbangan saya dan Budi saat itu sederhana saja, kami ingin program lancar tanpa hambatan.'' Bobo mengakui bahwa Budi-Agus memang pekerja keras.

Nah, kondisi itulah yang membuat malang melintangnya trio Pinbuk: Rahardjo, Budi, dan Agus. Belakangan Agus merangkap sebagai Direktur Keuangan Pinbuk.

Dari program JPS Depnaker itu, dari langkah pengiritan program, Pinbuk Jateng berhasil mengeruk keuntungan Rp 1,7 miliar. Langkah penghematan ini, kata Amir kepada MODAL, sebagai bentuk penyelewengan terselubung.

Sayangnya, keuntungan program sebesar itu oleh pengurusnya dijadikan bancakan. Mereka —Rahadjo, Budi, Agus, dan Amie— mendirikan PT Jateng Distrindo (JD), sebuah perusahaan distributor bersama tokoh KAHMI Harus Al Rasyid. Akta pendirian perusahaan itu atas nama pribadi-pribadi.

Kini perusahaan itu tidak pernah untung. Bahkan kini mati suri. Amir mengakui, pemilik perusahaan itu atas nama pribadi. ''Tapi ini soal teknis persayaratan pembentukan badan hukum saja,'' jelasnya. Menurut Amir, ia menjadi pendiri perusahaan itu atas nama pribadi dengan pernyataan di atas segel bahwa ia bekerja atas nama Pinbuk. Persoalannya, Amir yang mempunyai saham senilai Rp 75 juta tidak mampu menunjukkan surat bersegel itu kepada MODAL.

Menurut Bobo, PT Jateng Distrindo



didirikan hanya untuk menutup-nutupi kecurigaan karena ulah bagi-bagi uang tadi. Dari keuntungan itu, Pinbuk juga membeli kantor ICMI senilai Rp 200 juta di daerah Cinde, Semarang.

Yang membuat ribut kalangan ICMI Orwil Jateng dan kejengkelan ICMI Orsat di seluruh kabupaten dan kota se-Jateng tidak hanya itu. Dalam hitungan minggu, *The Big Four* langsung mendapat jatah mobil dari Pinbuk. Tidak terkecuali Dr. Rofik Anwar, ketua ICMI Orwil Jateng, yang memperoleh sebuah Kijang Merah.

Protes muncul. Aroma korupsi begitu kentara. Toni Harsoyo, sebagai direktur eksekutif PT JD menolak ketika akan diberi mobil Espass. Dia membenarkan terjadinya bancakan mobil itu.

Baik Agus maupun Budi, tidak hanya mendapat mobil, tapi juga rumah. Agus membeli rumah seharga Rp 140 juta. Kepada MODAL Agus menjelaskan ia mampu membeli rumah itu karena menjual sebidang tanahnya di Klaten.

Sedangkan Budi, menurut versi Bobo, ia memang mendapat jatah rumah dari Pinbuk Pusat. Tapi penelusuran MODAL menunjukkan bahwa setelah gonjang-ganjing Pinbuk Jateng, Budi kembali ke Jakarta dan menjual rumahnya.

Bagaimana Amir? Dia mengakui mobil yang dipakainya adalah mobil Pinbuk tapi bukan milik sendiri. Ia mengaku berhak memakai mobil itu karena ia masih aktif sebagai pengurus Pinbuk. Amir juga mempunyai sebuah rumah dan dua sepeda motor.

Soal Amir, Agus Praptomo mempunyai cerita lain. Meski dia selalu mencoba menghambat program Pinbuk, tapi dalam soal fasilitas dia menikmati juga. Bahkan kini, tanpa pernah bekerja apapun, dia hanya datang sebulan sekali saat gajian. ''Ini yang membuat susah saya menjelaskan ke staf Pinbuk sekarang," jelas Agus.

Sejak bagi-bagi mobil itulah, saling curiga merebak. Ihwal mobil yang dinikmati Ketua ICMI Orwil Jateng Rofiq Anwar sempat merebak ke publik ketika Rofiq mencalonkan diri sebagai Rektor Unissula. Tapi oleh tim suksesnya dinyatakan bahwa mobil itu sebagai piutang.

Pinbuk sendiri telah membentuk tim klarifikasi yang diketuai oleh Djamil Ghozali, dengan anggota Mawardi Muzamil dan tim hukumnya Gunarto. Tim ini sudah bekerja. Bahkan, menurut salah satu anggota Tim, Djamil sudah menanyakan ke Rofiq ihwal Kijangnya itu. Dan Rofik mempersilahkan agar mobilnya "diambil" saja.

Tim ini akan bekerja untuk kepentingan keterbukaan pengelolaan uang. Amin Azis terjun langsung ke Pinbuk. Sumber di Pinbuk Pusat menuturkan bahwa saat pertemuan terbatas itulah terungkap bahwa keseluruhan proses keuangan dikendalikan Budi.

Banyak pihak meragukan kinerja tim klarifkasi ini. Hal ini bisa terjadi karena yang bakal dikorek keterangannya adalah anggota KAHMI juga. Sementara Budi yang tahu segala soal keuangan Pinbuk yang tidak pernah dilaporkan secara transparan itu, "lari" ke Jakarta.

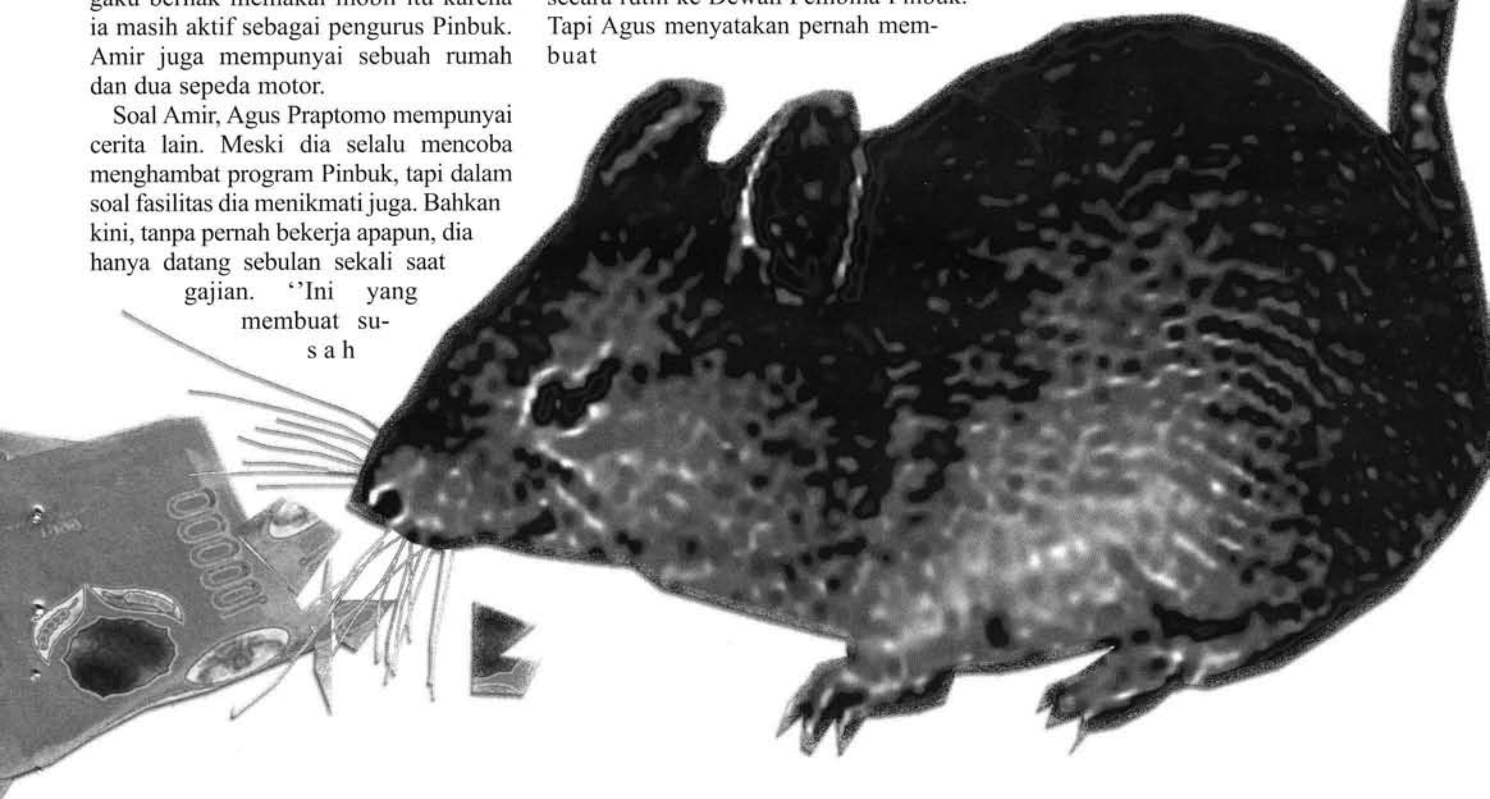
Agus Praptomo mengakui bahwa pihaknya tidak melaporkan keuangan secara rutin ke Dewan Pembina Pinbuk. Tapi Agus menyatakan pernah membuat laporan keuangan sekali saja kepada Rofiq Anwar.

Soal pembelian mobil untuk Ketua ICMI, Agus punya cerita lain. Saat itu, sebagai mantan Pembantu Rektor Undip, karena kejujurannya Rofiq tidak mendapat fasilitas apapun. ''Nah, karena pertimbangan itulah kami memutuskan untuk memberinya mobil."

Ihwal kemewaannya, Agus menjelaskan banyak orang ICMI yang tidak paham apa yang dikerjakan Pinbuk. Agus menambahkan, banyak program dana bergulir, seperti dari Depkop, Depnaker, Depperindag, Bank Muamalat, dan *funding* asing yang telah difasilitasi Pinbuk untuk jaringan Koperasi dan BMT. ''Nah dari sana saya mendapat *fee* 2,5 persen resmi dan legal. Ini yang mereka tidak tahu," katanya.

Direktur Eksekutif The Indonesian Good Governance and Local Democracy Society Agus Priyadi menjelaskan, gonjang ganjing Pinbuk Jateng berpangkal dari disepelekannya faktor transparansi dan pertanggungjawaban publik. Itu kelemahan tim Agus. Sebenarnya, kalau mereka transparan, cerita miring seperti ini tidak akan muncul. ''Pinbuk Jateng belum menjalankan prinsip *good corporate governance* dengan baik. Ini saja kelemahannya," papar Agus Priyadi.

[Guntoro Soewarno, Yayan (Semarang)]



Syariah Masuk Hotel

Syariah memberikan berkah bagi Hotel Sofyan: membangun citra sekaligus meningkatkan pendapatan.

Apa yang kita ketahui tentang hotel? Sebuah penginapan yang memanjakan tamunya dengan berbagai fasilitas *amusement*; panti pijat, diskotek/-karaoke, bar, *music room*, dan semua minuman beralkohol. Bahkan sejumlah hotel tertentu menyediakan fasilitas menginap per jam, atau biasa disebut hotel jam-jaman.

Tapi jangan harap menemukan semua fasilitas itu di tiga hotel milik PT Sofjan Hotels Tbk; Hotel Sofyan Betawi di Jalan Cut Meutia, Hotel Sof-


MODAL-Henry

yan Cikini di Jalan Cikini Raya, dan Hotel Sofyan Tebet di Jalan Dr Soepomo. Sebagai gantinya, Hotel Sofyan menyajikan suasana Islami, mulai dari dapur sampai ke setiap kamarnya.

''Kami tidak lagi menyediakan menu daging babi dan minuman beralkohol,'' kata Bagoes Moeshari, presiden direktur PT Sofjan Hotel Tbk. ''Juga tidak ada lagi panti pijat dan Santai Music Club, dua fasilitas *amusement* yang cukup populer di hotel ini. Kami mengubahnya menjadi *multi purpose room*, atau ruang bisnis dan keluarga.''

Sejak 1994, atau ketika syariah menjadi tren bisnis jasa keuangan, Hotel Sofyan memproklamirkan diri sebagai hotel syariah. Pihak pengelola menyingkirkan semua fasilitas yang menjadi atribut hotel konvensional. Mulai dari makanan dan minuman yang terindikasi tidak halal, semua fasilitas *amusement*, dan suasana beraroma mesum.

Banyak kalangan menyambut baik langkah 'suci' Hotel Sofyan. Mereka beranggapan haruslah ada sebuah contoh hotel yang menerapkan prinsip-prinsip Islam. Namun, tidak sedikit pula yang mencibir, dan meramalkan hotel ini akan kehilangan pasar, dan segera ambruk. ''Terus terang, awalnya ada kekhawatiran omset hotel kami akan menurun dengan menerapkan syariah,'' ujar Bagoes. ''Itu hal yang wajar. Pangsa pasar hotel berbintang di Jakarta relatif sama, yaitu kalangan bisnis. Persaingannya cukup ketat.''

Tapi, lanjut Bagoes, pilihan menempuh jalan syariah juga bukan tanpa pertimbangan pasar. Jika bertahan dengan sistem konvensional, Hotel Sofyan harus bersaing ketat dengan puluhan hotel di sekitarnya dan ratusan lainnya di seluruh Jakarta. Di sekitar Hotel Sofyan Betawi di Cut Meutia, misalnya, terdapat Hotel Treva, Hotel Cemara, Hotel Marcopolo, dan Hotel Alia. Memilih syariah berarti Hotel Sofyan memiliki pangsa pasar spesifik dan unik.

''Dari segi bisnis, mungkin lebih menguntungkan bertahan dengan konsep konvensional. Pasarnya jelas dan tidak khawatir ditinggalkan pelanggan,'' kata Bagoes. ''Namun kami memiliki kesadaran untuk mulai menjalani usaha yang halal dan berkah.''

Ketika mulai menerapkan konsep syariah, pengelola Hotel Sofyan dihadapkan pada ketiadaan standar. Bagoes mengatakan pihaknya harus meraba-raba, dan mengawalinya dengan menyingkirkan semua yang terindikasi haram dan layanan beraroma mesum. ''Tekad kami sudah bulat. Meski tidak ada konsep syariah yang menjadi standar, kami terus jalan,'' kenang Bagoes.


ISTIMEWA

Hasilnya? Mereka tidak salah pilih. Kekhawatiran ditinggalkan konsumen tidak terbukti. Yang terjadi adalah Hotel Sofyan membentuk pasarnya sendiri, yaitu dari perusahaan dan kalangan muslim yang ingin merindukan fasilitas syariah. Pelanggan lama yang semula gagal menerima perubahan kini mulai menyambut positif.

Tidak hanya itu. Menurut Bagoes, sambutan positif juga datang dari lembaga keuangan syariah. ''Kami memperoleh tawaran dana dari sejumlah bank syariah,'' ujarnya. ''Kami memilih BNI Syariah sebagai mitra, sedangkan bank-bank syariah lain memilih hotel kami

"Tekad kami sudah bulat. Meski tidak ada konsep syariah yang menjadi standar, kami terus jalan," kenang Bagoes.

setiap kali melakukan kegiatan.''

Saat ini tingkat huniah hotel rata-rata 70 sampai 80 persen per bulan, dan total pendapatan yang terus meningkat. Hidayat, general manager PT Sofjan Hotels Tbk, mengatakan tahun 1998 —atau empat tahun setelah menerapkan konsep syariah— pihaknya menangguk pendapatan Rp 7,5 miliar.

Tahun berikutnya meningkat 19,55 persen menjadi Rp 9 miliar. Tahun 2000 meningkat 10,26 persen menjadi Rp 9,96 miliar. Tahun 2001 naik lagi 13,03 persen menjadi Rp 11,26 miliar. ''Tahun ini, sepanjang periode Januari-Juni kami telah membukukan pendapatan Rp 6 miliar, atau naik 17,58 persen dibanding periode yang sama tahun sebelumnya,'' kata Hidayat.

Sukses Hotel Sofyan tidak terjadi di Hotel Alia. Setelah sempat mendeklarasikan slogan 'Hotel Kami Tampil dengan Citra dan Nuansa Islami', Hotel Alia menanggalkan konsep syariahnya dan kembali memilih jalan konvensional. Slogannya menjadi; 'Hotel Kami Tampil dengan Suasana Nyaman bagi Anda Sekeluarga'.

Alasannya sederhana. Fathiah, marketing Hotel Alia, mengatakan; ''Kalau bernuansa Islami, kesannya hotel ini hanya untuk orang Islam. Sedangkan kami terfokus ke semua kalangan.'' Tanpa menyodorkan angka, Fathiah mengatakan dengan slogan baru tingkat hunian hotelnya meningkat. ''Banyak orang suka dengan perubahan citra kami,'' tukasnya.

Namun Fathiah membantah kesan hotelnya kurang Islami sejak ditanggalkannya 'slogan Islami.' Ia mengatakan karyawan hotelnya mengenakan busana sesuai syariah, dan menerapkan larangan menginap bagi pasangan konsumen yang bukan suami istri. ''Kami memberikan brosur yang harus ditandatangani pasangan konsumen yang memang suami-istri,'' ujarnya. ''Kami juga selektif dan berhati-hati terhadap calon pelanggan yang akan menginap.''

[T. Setya, Fitri Savitri]

MODAL-Henry



RAPAT DSN DI MASJID ISTIQLAL, JAKARTA.

Masih Meraba-raba

Menjadi tugas DPS untuk merumuskan konsep baku penginapan yang sesuai syariah

Memverifikasi suatu makanan halal atau haram tidaklah sulit. Tenaga ahli Lembaga Pengkajian dan Pengawasan Obat dan Makanan (LPPOM) Majelis Ulama Indonesia dapat melaksanakannya tanpa kesulitan berarti.

Bagaimana menetapkan suatu hotel berbasis syariah atau tidak? Memperoleh order demikian, MUI tak semudah menjawab; apakah Sasa mengandung unsur haram atau seluruh bagiannya halal. Meski tidak membutuhkan laboratorium, verifikasi hotel atau penginapan menjadi sulit sebab MUI belum merumuskan konsep dan indikator-indikator yang dibutuhkan. ''Kami belum terpikirkan,'' kata Prof. Dr. Asisjah Girindra, ketua LPPOM MUI, pada MODAL. ''MUI baru melakukan standardisasi produk makanan.''

Nah, mau tidak mau, pengelola hotel merumuskan sendiri konsep dan bentuk penginapan yang tak melanggar aturan syariah Islam. Langkah meraba-raba itu dilakukan pemilik Hotel Sofyan. ''Kami meraba-raba, bagaimana sih konsep syariah bisnis perhotelan,'' aku Bagoes Moeshari, presiden direktur PT Sofjan Hotels Tbk.

Ketiadaan konsep tersebut, awalnya, membuat Hotel Sofyan menerapkan sesuatu yang mudah dan jelas dilarang Islam. Prinsipnya, produk jasa hotel yang jelas-jelas bertentangan dengan ajaran Islam, disingkirkan.

Manajemen Hotel Sofyan melangkah tepat dengan membentuk Dewan Pengawas Syariah (DPS). Dewan —yang juga dimiliki perbankan syariah— bertugas mengawasi dan mengarahkan implementasi syariah dalam pengelolaan hotel. DPS Hotel Sofyan diketuai Salim Segaf Al-Jufri kemudian mencari jawabannya tentang apa saja yang harus diterapkan dalam rangka 'pemurnian' penginapan 'kliennya'.

''Belum ada konsep baku tentang hotel syariah. Yang dibicarakan baru masalah global, muamalah,'' jelas Hafizuddin Ahmad, anggota DPS. Menjadi tugas DPS untuk terus mewujudkan konsep hotel syariah, sehingga seluruh layanannya sesuai dengan ajaran Islam. Tidak sekadar makanan dan minuman halal atau karyawatinya berpakaian muslimah, tapi semua seluruh perangkatnya harus sesuai syariah. Misalnya, termasuk bagaimana pengadaan fasilitas, pemasaran, hingga soal manajemen keuangan. [Fitri Savitri]

Cottage
Daarul Jannah


MODAL-Fitri Savitri

Dari kejauhan *cottage* Daarul Jannah tidak berbeda dengan penginapan sejenis di Bandung, atau di tempat lainnya. Kompleks *cottage* terdiri dari 12 rumah ukuran 21, berarsitektur klasik tradisional dengan dinding anyaman bambu dan kerangka kayu. Setiap rumah terdiri dari dua kamar, dan seluruhnya bisa menampung 82 tamu.

Rumah-rumah kecil itu diposisikan berjajar dan saling berhadapan.

Tidak jauh dari Daarul Jannah, terdapat sebuah rumah berlantai dua, berarsitektur mewah, dan serba bersih. Rumah terpisah ini diberi nama Daarul Muthmainah, dan sangat spesifik. Pengelola menjadikan rumah dua lantai ini sebagai tempat khusus pengunjung wanita yang datang tanpa keluarga. Terdiri dari lima kamar, Daarul Muthmainah dapat menampung 20 tamu.

Melihat lebih dekat *cottage* yang dibangun dan dikelola Pesantren Daarut Tahuhiid (DT), penginapan ini jauh dari kesan konvensional. Karyawati penginapan mengenakan busana muslimah, dan hampir tidak ada kesan seronok yang diperlihatkan para tamu.

Di masing-masing kamar terdapat jadwal shalat, dan petunjuk ke arah kiblat. Terletak di Jalan Gegerkalong, Bandung, *cottage* Daarul Jannah dibangun pada 1998 dengan biaya Rp 900 juta.

Cottage berdiri di atas tanah seluas 534 meter persegi. Seluruh biaya pembangunan berasal dari sumbangan Nafi Besari, seorang Muslim Australia. ''Tidak hanya memberi sumbangan, Nafi Besari juga mendesain seluruh bangunan *cottage*,'' kata Idan Syamfuddin, humas Daarut Tahuiid.

Cottage dibangun untuk memberikan fasilitas penginapan kepada pengunjung DT. Terutama rombongan pelatihan, atau keluarga, dari luar Bandung yang belajar selama beberapa hari di pesantren ini. Namun, *cottage* juga terbuka bagi pengunjung non-rombongan, atau mereka yang tidak sedang mengikuti pelatihan di DT.

Daarul Jannah contoh baik bagi penginapan lain



Harga per kamar untuk rombongan pelatihan Rp 120 ribu. Sedangkan perorangan diberi diskon 20 persen dari Rp 110 ribu. ''Kami juga memberikan fasilitas *extra bed* dengan harga Rp 30 ribu,'' kata Idan.

Selama tiga bulan terakhir tingkat hunian hotel mencapai 90 persen. Rincinya, pada *weekend* jumlah tamu mencapai 81 tamu, dan *weekday* rata-rata 75 tamu. Tingkat hunian kamar per hari juga mencapai 90 persen.

Pengelola *cottage* mengharuskan calon tamu memesan tempat jauh hari sebelumnya. Ini amat penting untuk mengatur jadwal *check in* dan *check out* semua tamu. Terlebih pada hari-hari tertentu akan selalu ada kebanjiran pengunjung, yang membuat manajemen *cottage* harus menyusun jadwal serapi mungkin.

Banyak aturan yang harus dipatuhi pengunjung. Mulai dari cara berpakaian ketika keluar kamar, sampai tata cara memasuki masjid. ''Sesuai perintah Aa Gym, pengunjung yang ingin memasuki masjid harus melepas sepatu atau sandalnya dengan posisi membelakangi pintu masjid,'' kata Idan. ''Tujuannya agar posisi sandal atau sepatu tertata, dan memudahkan kita meninggalkan masjid.''

Daarut Tauhiid melengkapi *cottage* dengan berbagai fasilitas; taman yang asri dan cukup luas, halaman parkir yang bisa menampung puluhan kendaraan besar, kantin, *laundry*, mini *market*, dan bank.

Yang lebih menonjol adalah suasana bersih di hampir setiap sudut. DT tampaknya menerapkan dengan ketat ajaran Islam bahwa kebersihan sebagian dari iman.

Daarul Jannah diharapkan menjadi contoh bagi penginapan lain. Selain itu, *cottage* ini juga melenyapkan anggapan lama tentang hotel yang akrab dengan tradisi mesum, dan cenderung membawa citra negatif. [Fitri Savitri]


MODAL-Fitri Savitri



FAKULTAS TEKNOLOGI INDUSTRI
UNIVERSITAS JAYABAYA

Berdiri Tahun 1958

Kami Bangga Menjadi Milik Bangsa



PROGRAM SARJANA (S-1)

1. **JURUSAN TEKNIK MESIN**
   Status : Terakreditasi
   Konsentrasi :
   a. Mesin Konstruksi
   b. Mesin Energi
   c. Mesin Pengolahan Bahan
2. **JURUSAN TEKNIK ELEKTRO**
   Status : Terakreditasi
   Konsentrasi :
   a. Teknik Tenaga Listrik
   b. Teknik Elektronika
   c. Teknik Telekomunikasi
3. **JURUSAN TEKNIK KIMIA**
   Status : Terakreditasi
   a. Proses Industri Kimia
   b. Perancangan Pabrik Kimia

PROGRAM DIPLOMA (D3)

1. **JURUSAN D3 TEKNIK MESIN**
   Status : Proses Terakreditasi
   Konsentrasi :
   a. Mesin Produksi
   b. Perawatan Mesin
2. **JURUSAN D3 TEKNIK ELEKTRO**
   Status : Terakreditasi
   Konsentrasi :
   a. Instrumen dan Kendali
   b. Teknik Tenaga Listrik
3. **JURUSAN D3 TEKNIK KIMIA**
   Status : Terakreditasi
   a. Perancangan Rekayasa Proses
   b. K3

Waktu Kuliah : - Pagi dan Siang : 08.00 – 15.00 WIB
- Sore dan Malam : 16.20 – 20.50 WIB

PROGRAM EKSTENSI SABTU MINGGU

Program Sarjana (S-1) bagi Lulusan Politeknik/Diploma 3 Teknik/Akademi Teknik/ atau yang Sederajat dari Perguruan Tinggi Negeri/Swasta.
Masa Studi dapat diselesaikan dalam **3 semester** (1,5 tahun)
Waktu Kuliah adalah Hari Sabtu (17.10-21.00 WIB) dan Minggu (09.30-18.00 WIB)

1. **JURUSAN TEKNIK MESIN**
   Konsentrasi : Mesin Konversi Energi, Teknik Manufaktur, Teknik Industri
2. **JURUSAN TEKNIK ELEKTRO**
   Konsentrasi : Teknik Tenaga Listrik, Teknik Elektronika, Teknik Sistem Komputer
3. **JURUSAN TEKNIK KIMIA**
   Konsentrasi : Proses Industri Kimia,Perancangan Pabrik Kimia, K3

Kampus : Jl. Raya Bogor Km. 28,8 Cimanggis Jakarta Timur
Telepon : 021- 8714823,8722485 Fax : 021- 8722258
Email : info@ftijayabaya.ac

www.ftijayabaya.ac

Mampukah uang dinar melawan sistem keuangan yang masih membiayai sektor spekulatif dan menerapkan rente?



Berharap Dinar Bersinar

''Ongkos naik haji sejak dulu hingga kini sekitar 100 dinar emas,'' ujar Zaim Saidi. Ketua Public Interest Research and Advocacy Center (PIRAC) ini menghitung, satu keping dinar beratnya 4,25 gram. Jika dinar itu diuangkan dengan harga emas saat ini sekitar Rp80 ribu per gram diperoleh Rp34 juta. Ini melebihi ongkos naik haji 2003 yang besar US$2.500 hingga US$2.700. Sementara sebelum krisis, biaya haji sekitar Rp10 juta. Uang senilai ini juga bisa diperoleh dari penjualan 100 dinar yang ketika itu harga emas berkisar Rp25 ribu per gram.

Zaim yang belakang aktif berpromosi penggunaan uang dinar ingin menunjukkan stabilitas nilai emas. Penggunaan mata uang emas, menurut dia, tidak hanya menguntungkan, tetapi juga adil karena nilai emas di manapun sama sehingga tidak ada yang dirugikan. Logam mulia ini juga terbukti mata uang paling stabil. Dinar tak pernah terdepresiasi karena nilainya *intrinsic* dan dapat dipercaya.

Berbeda dengan uang kertas yang nilainya berubah-ubah, bahkan cenderung terus menurun. Beragam faktor yang membuat nilai uang kertas berkurang. Misalnya karena depresiasi, senering, terdevaluasi terhadap mata uang asing, atau inflasi. Menurut Zaim, hal itu karena uang kertas merupakan produk negara melalui keputusan politik dan hukum. ''Apa beda rupiah dan dolar. Sama-sama kertas. Hanya gambarnya yang berbeda. Tetapi yang satu hanya seribu, yang lain sepuluh kali lipat. Ini jelas tidak adil,'' ujarnya.



Zaim mencontohkan eksploitasi dan penghisapan kekayaan suatu negara oleh negara lain sebagai ketidakadilan akibat penggunaan uang kertas. Misalnya, ekspor minyak bumi dan kekayaan alam lainnya. Juga tenaga kerja Indonesia di luar negeri yang dibayar dengan dolar AS. ''Kerja mati-matinya hanya ditukar kertas (dolar) yang nilainya dari tahun ke tahun terus turun,'' katanya. Berbeda jika pembayarannya dengan dinar yang nilainya secara riil memang setara dengan aset yang dijual.

Dominasi dolar dalam perdagangan dunia dan kuatnya nilai mata uang negara Paman Sam itu, membuat banyak negara berada dalam posisi tawar yang rendah. Contoh sederhananya, satu dolar AS nilainya kini lebih dari Rp 8.000. Ini berarti pemilik dolar memiliki kesempatan lebih besar dibandingkan dengan yang mengantongi rupiah. Karena itulah Zaim menuding uang kertas yang didukung dengan sistem kapitalis sebagai penyebab terjadinya ketidakadilan dewasa ini. ''Uang kertas membuat orang yang kaya menjadi makin kaya melalui sistem riba,'' ulas aktivis LSM itu. Di sisi lain, banyak orang yang mengganggap memiliki kekayaan dengan sejumlah uangnya. Padahal, nilai uangnya digerogoti inflasi.

Nah, masih menurut Zaim, kondisi seperti itu hanya bisa diatasi dengan mengganti uang kertas dengan dinar emas dan dirham perak. Alasannya, antara lain, nilai emas dan perak sepanjang tahun tidak akan terdepresiasi oleh inflasi atau kebijakan pemerintah seperti yang terjadi pada uang kertas — kendati secara riil harganya juga berfluktuasi. ''Kalaupun dinar dan dirham diperjualbelikan, tidak bisa dimanipulasi karena di mana-mana harganya sama.''

Namun, Mulya Effendi Siregar melihat persoalan ini bukan pada perlu tidaknya mengganti uang kertas dengan dinar, melainkan sistemnya perlu dibenahi. Infrastrukturnya juga harus dibangun lebih dulu, seperti perbankan, asuransi, dan pegadaian. Meskipun menggunakan dinar, kalau sistemnya masih seperti sekarang, ''Sama saja bohong. Yang salah bukan mata uangnya tetapi sistemnya,'' jelas Executive Bank Researcher Islamic Banking Research and Regulation Team Islamic Banking Bureau, Bank Indonesia.

Penyebab krisis keuangan seperti yang terjadi saat ini, misalnya, menurut

Mulya, bukan lantaran penggunaan uang kertas tetapi karena ada beberapa faktor. Antara lain sistem rente yang membuat sektor finansial tumbuh lebih cepat dari sektor riil. ''Itulah *buble economy*, uang berputar-putar di sektor keuangan tanpa pernah menyentuh sektor riil. Orang hanya bermain-main di sektor keuangan yang akhirnya semakin jauh dari sektor riil,'' papar Mulya.

Karena itu, Mulya lebih lanjut, selama sektor keuangan masih membiayai kegiatan derevatif yang bersifat spekulatif, gejolak di sektor keuangan tak dapat dihindarkan. Ketidakstabilan mata uang juga terjadi ketika emas dan perak menjadi mata uang. Bahkan pada masa awal Islam, perbandingan antara dinar dan dirham adalah 1:10 hanya berlangsung sampai masa Khulafaurrasyidin. Setelah itu, perbandingannya berfluktuasi, pernah mencapai 1:50.

Mulya —yang melihat keinginan sebagian kalangan menggunakan dinar sebagai mata uang resmi negara baru sebatas wacana— menyebutkan pada era 1870-an dan 1880-an, produksi emas dunia menurun. Sebaliknya, pada 1890-an produksi logam mulia ini melonjak dengan ditemukannya sumber emas di Alaska dan Afrika Selatan. Tentu, kedua kondisi ini mempengaruhi harga emas di pasaran, termasuk untuk kebutuhan uang.

Fluktuasi harga emas dan perak akhirnya mendorong Amerika Serikat mendemotisasi *silver* sebagai alat pembayaran pada 1873. Bahkan, emas juga tidak dipakai lagi, baik sebagai alat pembayaran maupun standar mata uang. Mulya berpendapat, hal itu dilakukan karena stok emas tak lagi cukup membiayai perdagangan dunia. Ketika itu, kebutuhan likuiditas dibiayai dengan dolar melalui defisit perdagangan. Agar perdagangan terus berjalan, AS mencetak uang tanpa menstandarkan lagi terhadap emas.

Tentang relatif stabilnya harga emas di pasaran dunia selama ini, harus diakui, hal itu terkait dengan fungsi emas yang tidak digunakan sebagai uang atau alat transaksi. Melainkan, lebih banyak dipakai untuk sarana investasi. Artinya, penggunaan emas masih terbatas sehingga hargapun relatif stabil. Tentu, kondisinya berbeda jika emas menjadi mata uang. Apalagi, jika sistem keuangan tetap seperti sekarang, masih menggunakan rente dan banyak membiayai kredit yang bersifat spekulasi. Siapa yang bisa menjamin tak terjadi gejolak di sektor finansial?

Ada juga yang patut dipikirkan jika ingin menjadikan emas sebagai alat transaksi. Yaitu, dompet peredam suara agar gesekan kepingan emas tak terdengar orang lain. Jika tidak, salah-salah gemerincing dinar di kantong menjadi perangsang orang berbuat jahat?

[M. Furqon, Fitri Savitri]



Promosi

Gemerincing Dinar

Selepas magrib seorang pedagang kelontong menghampiri sebuah rumah di Jln. Multatuli 5, Bandung. Madihah Bajri, penghuninya, menemui pedagang itu. Transaksi berlangsung. Setelah *deal*, pedagang setuju menerima pembayaran dengan uang dinar.

Menggunakan dinar untuk bertransaksi? Memang masih asing di sini. Tetapi itulah yang dilakukan komunitas Murabirun. Bagi mereka, dinar adalah mata uang yang adil. Namun, menggunakan dinar untuk bertransaksi di negeri ini, merepotkan sebab belum banyak orang yang menerima transaksi dinar. Jika ingin menukarkan dinar dengan rupiah belum ada lembaga keuangan yang siap melayani.

Itu juga disadari Murabitun. Karenanya, menurut tokoh Murabitun di Indonesia, Malik Abdalhaqq Hermanadi, pihaknya berencana membangun sarana penukaran dinar —semacam *money changer*— di berbagai tempat. Bahkan, kelompok ini merancang pembangunan pasar yang akan menggunakan dinar sebagai alat transaksi. Rencananya, dibangun di Bandung. Lahan 600 ribu meter persegi dan dana sekitar 1,2 juta dinar disiapkan.

Dinar, sebenarnya bukan mata uang baru. Di era Nabi Muhammad hingga runtuhnya kekuasaan Islam di Turki pada 1924, dinar dan dirham menjadi alat transaksi. Sebelumnya, kerajaan Persia dan Rumawi juga menggunakan logam mulia ini sebagai mata uang mereka. Setelah itu, secara bertahap dinar dan dirham, sebagai alat transaksi hilang dari peredaran perdagangan dunia.

Gerakan penggunaan dinar kembali muncul yang bermula dari Granada, Spanyol, pada 1992. Murabitun —kelompok tarekat Darqaqiyah dan Sardhiliyah— mensponsori penggunaan uang ini dengan nama Islamic Gold Dinar dan Islamic Silver Dirham. Gerakan ini, antara lain, bertujuan menghapuskan riba. Bukan hanya sistem yang berlaku di lembaga keuangan, tetapi penggunaan uang kertas sebagai sebagai alat tukar juga dianggap riba. "Uang itu hanya kertas, hanya dibubuhkan angka di atasnya," tuturnya Zaenab, manager Semesta Nusantara Murabitun.

Setelah 10 tahun —gerakan yang disponsori antara lain Umar Rais Valido, Muhammad Ibn Al-Habib, dan Abdulkadir As Sufi— diklaim telah berhasil menjangkau sejumlah negara di Eropa, Timur Tengah, Afrika, dan Asia. Misalnya di Inggris, Jerman, Irlandia, Amerika, Australia, dan Indonesia. Di Malaysia, Perdana Menteri Mahatir Mohammad sudah sepakat dengan Iran untuk menggunakan dinar dalam perdagangan mereka pada 2004. [Fitri Savitri]

Terancam pembekuan aset, sebagai buntut rencana korban Tragedi 11 September menuntut Arab Saudi membayar kompensasi, investor "negeri minyak" itu bersiap menarik modalnya dari tanah Paman Sam.

Outside

FOTO-FOTO: Repro Newsw



TOKO MILIK MUSLIM KETURUNAN ARAB DI AS MENJADI SASARAN TEROR.

Ente Menuntut, Ane Tarik Modal

Terakhir kali, Amerika Serikat dan Arab Saudi saling bergandeng tangan menggempur Irak. Saudi menyediakan halaman belakang rumahnya sebagai basis militer Paman Sam melancarkan serangan udara ke Baghdad dan kota-kota di negeri Saddam Hussein.

Beberapa bulan terakhir, dan sampai menjelang peringatan serangan 11 September, investor Saudi di AS panik. Mereka menarik modalnya dan melarikannya ke Eropa. Namun, Pangeran Al Waleed bin Talal bin Abdul Aziz, keluarga Kerajaan Saudi dan salah seorang terkaya di dunia, membantah terjadinya pelarian modal itu.

Sejak penyelidikan terhadap kasus 11 September sampai pada kesimpulan bahwa 15 dari 19 pembajak pesawat yang menabrak menara kembar World Trade Center adalah warga Saudi, hubungan kedua negara tidak lagi mesra. Washington mendesak Riyadh agar memonitor semua institusi keuangan, dan rekening-rekening orang kaya Arab Saudi di AS dan Riyadh. Hampir tidak ada transaksi yang lolos dari pengawasan kedua negara.

Pemerintah Bush memang tidak secara resmi menuduh Timur Tengah berada di belakang serangan 11 September dan lembaga-lembaga keuangannya mendanai jaringan Al Qaidah pimpinan Usamah bin Ladin. Namun, suara tak resmi dari Pentagon kerap mendesak Bush segera membekukan semua aset Arab Saudi di AS. Bahkan, dalam salah satu pertemuan di Pentagon, sejumlah petinggi AS menyebut Arab Saudi sebagai '*kernel of evil*.'

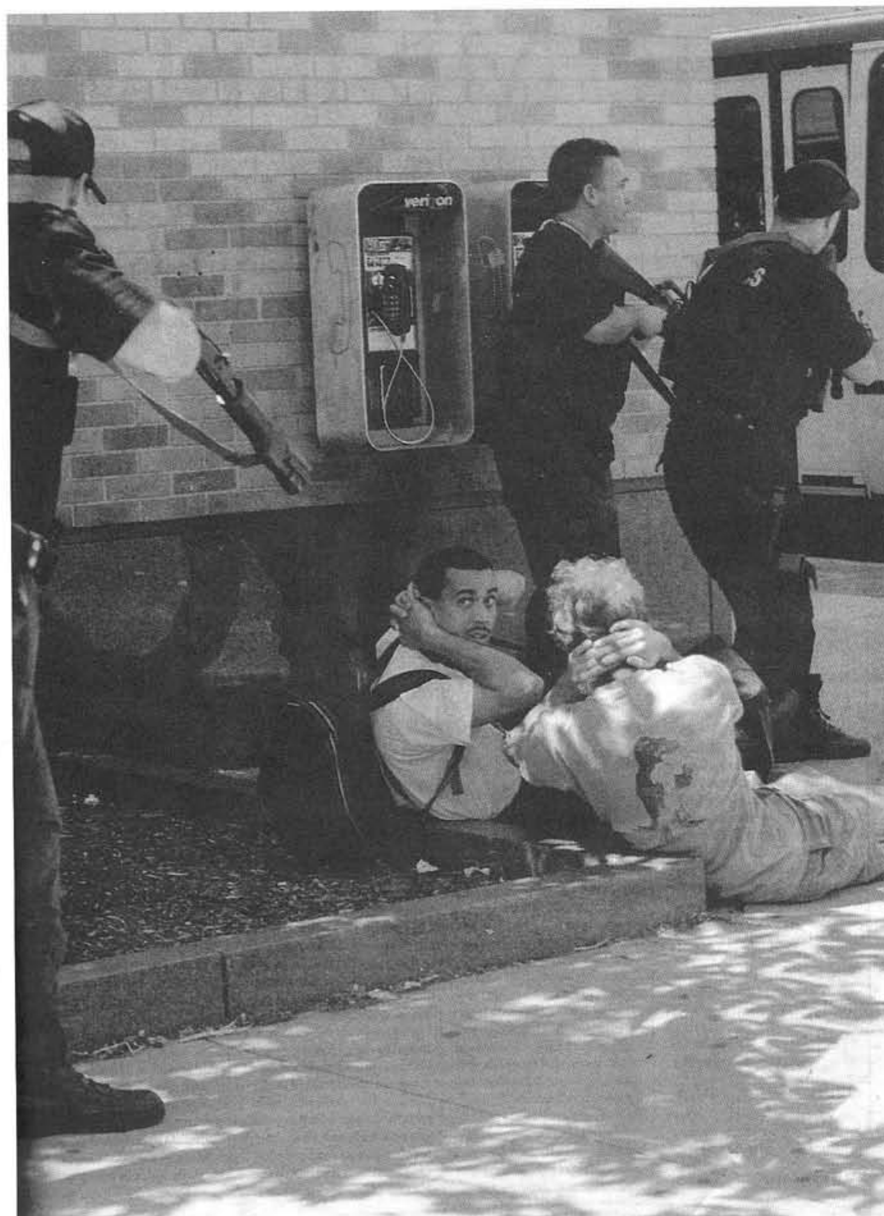
Analis dari Rand Corporation mengatakan laporan terakhir inilah yang membuat elit pemerintahan Arab Saudi, dan investor, khawatir. Mereka memperkirakan Washington akan secara resmi mengeluarkan kutukan. Jika ini terjadi uang mereka tidak lagi aman di AS.

Kekhawatiran semakin tinggi setelah seorang kolumnis koran terkemuka di AS mempertanyakan 'Apakah kita masih membutuh modal Arab Saudi?', dan keluarga korban 11 September berencana mengajukan tuntutan ke pemerintah Arab Saudi. Mereka, para keluarga korban, meminta Arab Saudi membayar kompensasi triliunan dolar. Jika tuntutan ini diajukan, dan pengadilan mengabulkan, pemerintah AS memiliki alasan untuk membekukan semua uang milik investor Arab Saudi di negeri Paman Sam.

Saat ini saja, sebelum pengadilan menjatuhkan vonis, kalangan konservatif berupaya mendesak pemerintah AS membekukan semua aset Arab Saudi. Alasannya,



PANGERAN AL WALEED, KELUARGA KERAJAAN ARAB



EKSES TRAGEDI 11 SEPTEMBER

agar tidak terjadi pelarian aset menjelang dijatuhkannya keputusan pengadilan. Arab Saudi, menurut kalangan konservatif, harus membayar semua kompensasi dengan semua asetnya yang ada di AS.

Rand Corporation memperkirakan modal Arab Saudi yang beredar di AS sebelum peristiwa 11 September antara 400 sampai 600 miliar dolar. Sebagian besar ditanam di *private equity, stock and bond markets,* dan perumahan mewah. Di antara para pemilik modal itu terdapat sejumlah anggota kerajaan dan petinggi militer Arab Saudi.

Kalangan militer dan politisi AS menduga beberapa anggota kerajaan, pejabat kementerian pertahanan, dan pemilik institusi keuangan serta lembaga amal Arab Saudi-AS terlibat kegiatan teroris.

Analis keuangan di Eropa, seperti dikutip *Financial Times,* memperkirakan anggota keluarga kerajaan yang diduga terlibat terorisme telah menarik semua uangnya dari AS. Jumlahnya mencapai 100 miliar dolar AS. Sedangkan sejumlah analis lain mengatakan jumlah uang yang ditarik dua kali lipat dari yang diklaim koran Inggris itu.

Dugaan ini muncul setelah terjadi *panic selling* di bursa saham. Investor Arab Saudi dikabarkan menawarkan sahamsahamnya, dan mentransfer seluruh hasil penjualan saham ke bank-bank Eropa. Kepanikan ini baru terhenti isu *capital flight* mengemuka, dan membuat gerah pemerinah Amerika.

Keluarga Kerajaan Arab Saudi tidak ingin memperkeruh suasana. Pangeran Al Waleed membantah laporan *Financial Times*. Ia mengatakan tidak ada *panic selling* dan pelarian modal besar-besaran. ''Sangat tidak mungkin modal sebanyak itu ditarik dan dilarikan ke Eropa. Kalaupun ada jumlahnya kecil saja,'' kata Al Waleed.

Menurut Al Waleed, tidak mungkin investor menarik seluruh dananya dari sektor properti. Terlebih, katanya, di saat perekonomian AS sedang menurun seperti sekarang ini. Ia menampik anggapan pelarian itu disebabkan adanya kekhawatiran AS akan membekukan semua investasi Arab Saudi. Yang sebenarnya terjadi, AS tidak lagi menarik sebagai tempat berinvestasi karena melemahnya nilai tukar dolar dan lambatnya pemulihan ekonomi.

Al Waleed tidak sekadar membantah. Sejumlah bankir Eropa mengatakan sejauh ini belum ada aliran dana segar dari AS milik investor Arab Saudi. Namun beberapa bankir Inggris menyatakan menerima cukup banyak dana yang ditransfer dari AS. Tidak disebutkan berapa jumlahnya. Yang pasti, pemasukan dari AS itu cukup signifikan.

Bishr Bakheet, konsultan keuangan di Riyadh, mengatakan; ''Saya skeptis mengenai eksodus masal modal-modal Arab Saudi dari AS. Yang saya ketahui saat ini ada banyak dana milik investor Arab di bank-bank AS, dan belum didiversifikasi.'' Ia juga mengatakan sebanyak 30 sampai 50 persen dana milik keluarga kerajaan saat ini sedang diupayakan ditarik dari bank-bank dan diinvestasikan ke berbagai bidang usaha.

Bakheet menolak anggapan terjadinya kekhawatiran akan adanya pembekuan aset milik investor Arab Saudi di AS. Ia juga menampik keterlibatan pengusaha Arab Saudi di dalam jaringan terorisme. ''Yang pasti orang tidak lagi percaya dengan masa depan perekonomian AS dan kebijakan luar negerinya,'' kata Bakheet di Riyadh.

Financial Times melaporkan: keluarga Kerajaan Arab telah menarik modalnya 100 miliar dolar AS

Konsultan lain, masih di Riyadh, mengakui terjadinya penarikan dana besar-besaran dari Arab Saudi. Bukan karena alasan melemahnya perekonomian AS, tapi sebagai

reaksi atas tuntutan keluarga korban serangan 11 September yang meminta kompensasi triliunan dollar. ''Kami tidak ingin selalu kalah, atau mengalah, di bawah tuntutan AS. Jika tuntutan itu tidak dicabut maka tidak akan ada lagi modal Arab Saudi di AS,'' kata konsultan itu.

Pasar Eropa kemungkinan menjadi tujuan utama uang saudagar Arab. Ini bisa dilihat dari banyaknya investor Arab yang mulai menjajagi peluang bisnis di Eropa. Sedangkan Asia kemungkinan hanya akan kebagian sedikit saja, karena tidak banyak saudagar Arab Saudi yang berminat mengembangkan menanamkan uangnya di sektor industri yang digeluti banyak negara berkembang. [T. Setya]

Thailand Berburu Modal Arab

Negara-negara Eropa mungkin tidak perlu melakukan *road show* untuk menarik modal Arab Saudi yang hengkang dari bank-bank di AS. Namun negara lain harus berupaya habis-habisan menarik para pemodal Arab agar mau berinvestasi.

Thailand, misalnya, dikabarkan sedang berupaya menarik modal Arab Saudi. Ini terungkap dari pernyataan Suvarn Vlaisathein, deputi menteri perdagangan Thailand, beberapa waktu lalu. ''Bangkok tertarik membangun hubungan dengan lembaga pendanaan Islam, dan pemain-pemainnya di Arab Saudi, dan negara-negara Teluk,'' katanya. ''Kami akan memulainya dengan menempatkan *trade center* di Sharjah.''

Pernyataan Suvarn berkaitan dengan solo *road show* terbesar menteri perdagangan Thailand ke negara-negara Teluk dan Arab Saudi. *Road show* berakhir di Sharjah. Di sini rombongan Menteri Perdagangan Thailand disambut Sheikh Abdullah bin Salem Al Qasimi, ketua Sharjah Emiri Court, di Expo Center Sharjah Complex.

Suvarn menjelaskan Bangkok baru saja membentuk Bank Islam Thailand dengan modal sekitar 25 juta dolar (sekitar Rp 225 miliar) – bandingkan dengan Bank Muamalat Indonesia Rp 106 miliar. Baru-baru ini Bank Islam Thailand mengadakan pendekatan ke Bahrain, menawarkan *equity*-nya. Awal tahun depan bank ini juga akan mendapatkan investor dari UAE, dan bank-bank Islam lokal. Bank sentral UAE dan Thailand dikabarkan telah mulai membicarakan hal ini.

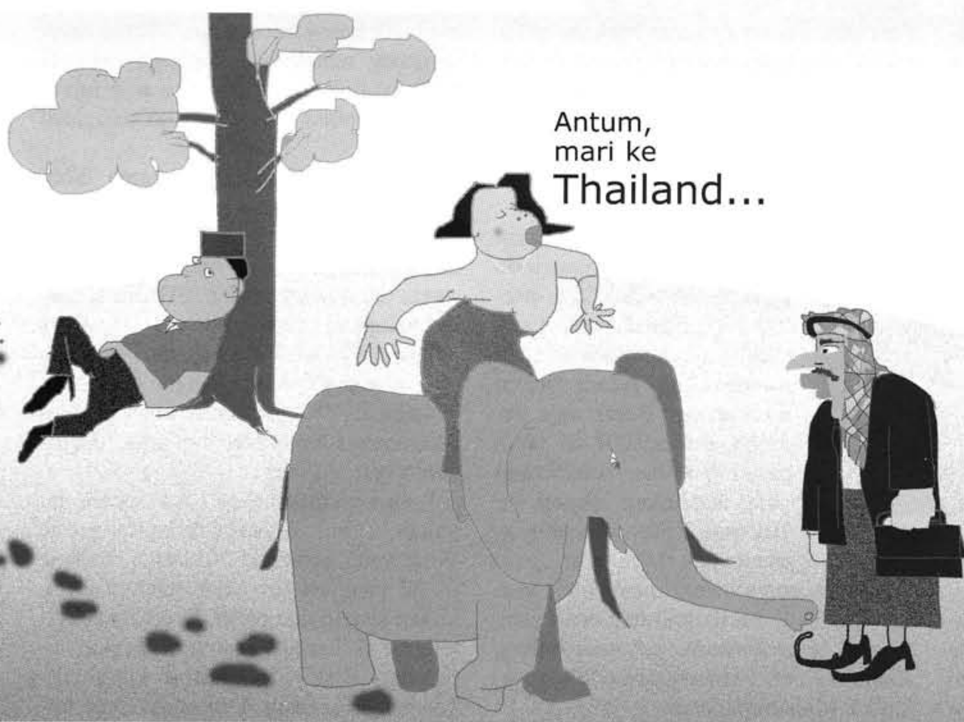
Analis di Timur Tengah mengatakan Thailand sedang berusaha menarik dana dari AS yang tidak lari ke Eropa, atau disimpan di lembaga-lembaga keuangan Islam. Ini terlihat dari pernyataan sejumlah pejabat Thailand yang mengaku sedang berupaya menarik sebanyak mungkin *direct investment* dari negara-negara Arab, dan mendekati sejumlah investor kakap Arab Saudi dan UAE.

''Kami memahami dana-dana Islam tersedia di negara-ne-gara Arab, dan semuanya bisa ditanamkan di Thailand,'' kata Suvarn.

Selain Thailand, negara yang berpeluang besar kebagaian modal yang lari dari AS adalah Malaysia. Pangeran Al Waleed, keluarga istana Kerajaan Arab Saudi yang dikabarkan paling banyak menanamkan modalnya di AS, telah berpengalaman berinvestasi di Malaysia. Saat ini saja Al Waleed memiliki saham di perusahaan mobil Proton.

Analis lain mengatakan jika semua investor Arab Saudi menarik dananya dari AS, tidak akan mungkin negara-negara Eropa bisa menampung semuanya. Secara alami modal itu akan mencari tempatnya tertanam dan berkembang, dan negara-negara Asia kemungkinan menjadi tujuan utama setelah negara-negara Eropa. Bagaimana Indonesia?

[T. setya]



Muhammadiyah memilih tak segera menerapkan sistem syariah pada banknya. Ragu?


GEDUNG BANK SWASARINDO INTERNASIONAL.

Menanti Bayi Matahari

Setelah 30 tahun memendam asa, akhirnya Muhammadiyah menggapai citanya. Keinginan memiliki bank yang dicetuskan dalam muktamar 1972 pun terwujud. Sejarah itu tercatat ketika Mohammad Thamrin, Dawan Rahardjo, Ahmad Syafi'i Ma'arif, dan Emil Abeng duduk bersama pada 8 November 2001. Mereka membubuhkan tanda tangan pada nota kesepahaman (MoU) jual-beli saham Bank Swasarindo Internasional yang berkantor pusat di Salemba Jakarta Pusat.

Saham milik Thamrin sebesar 81,45% dilepas kepada tiga orang tadi dengan komposisi 32,78% untuk Dawam Rahardjo, 21,83% untuk Syafi'i, dan 21,39% untuk Emil. Dawam dan Syafi'i mewakili Muhammadiyah. Organisasi yang didirikan Kiai Haji Ahmad Dahlan di Yogyakarta ini menjadi pemegang saham mayoritas. Nama Swasarindo pun ditanggalkan. Sebagai gantinya, ''Alhamdulillah, telah lahir Bank Persyarikatan,'' kata Dawam Rahardjo.



Peluncuran nama baru itu berlangsung dalam perhelatan silaturrahim di Auditorium Gedung Pusat Dakwah Muhammadiyah di Menteng usai lebaran Idul Fitri lalu. Secara *de facto* bank itu milik Muhammadiyah. Namun, secara *de jure* masih menunggu persetujuan Bank Indonesia atas akuisisi dan komposisi kepengurusan baru. Akhir Oktober 2002 diharapkan persetujuan Bank Indonesia keluar.

Ihwal pembelian saham mayoritas Bank Swasarindo sempat menimbulkan pertanyaan. Nama bank yang menyalurkan 90% kredit perumahan ini belum begitu mencorong. Besar aset per 31 Desember 2001 tak lebih dari 139 miliar. Total kredit yang disalurkan sebesar Rp 102 miliar. Rasio kecukupan modalnya mencapai 14% dan rasio kredit macetnya belum menyentuh angka 4%. ''Jadi masih terhitung bank yang sehat,'' tutur Dawam, pembina bidang Ekonomi dan Pemberdayaan Masyarakat PP Muhammadiyah.

Kinerja Bank Swasarindo cukup buat Muhammadiyah untuk memilikinya. Besarnya kredit untuk perumahan menjadi salah satu jaminan lancarnya pembayaran kredit. ''Lain cerita kalau kreditnya untuk perorangan,'' jelas Hajriyanto Y. Tohari, mantan Ketua Pengurus Pusat Pemuda Muhammadiyah.

Selama menunggu persetujuan Bank Indonesia, Muhammadiyah mulai berbenah membesarkan bayi barunya. Saham atas nama Dawam dan Syafi'i dirombak. Sejak 6 Agustus lalu nama Syafi'i tak tercantum lagi. ''Waktu saya tidak memungkinkan,'' kata Syafi'i. Sebagai gantinya, Muhammadiyah menunjuk Dawam Rahardjo, Amien Aziz, Dasron Hamid, Firman Nur, Abdul Munir Mulkhan, dan Hajriyanto Tohari. Mereka adalah pengurus teras organisasi berlambang matahari terbit ini.

Sebagai pemegang saham mayoritas, Muhammadiyah ingin menampilkan wajah baru. Ketika nama Bank Persyarikatan disematkan, bank ini akan menerapkan sistem keuangan syariah dan konvensional. ''Jadi, kami akan membuka dua *windows*,'' ujar Hajriyanto yang dipercaya menjadi wakil presiden komisaris.

Muhammadiyah tak bisa menampik kenyataan maraknya perbankan syariah saat ini. Beberapa bank konvensional seperti BNI, Danamon, BRI, Bank IFI membukan cabang syariah. Tahun depan BII segera menyusul. Nama Bank Syariah Mandiri bahkan berkibar bersama bank konvensionalnya. ''Kami tidak langsung melakukan konversi menjadi bank syariah,'' katanya. Tawaran membuka dua pintu tadi adalah sebuah jalan tengah.

Mempertahankan sistem lama diharapkan mampu menjaga kesinambungan hidup bank itu sendiri. Bagaimanapun, mengonversi sebuah bank tidak serta merta dapat diwujudkan. SDM-nya perlu disiapkan secara matang. Pasalnya pelayanan di bank syariah, dari berbagai lini, memang berbeda dengan bank konvensional. ''Membangun sumber daya manusianya harus bertahap juga,'' Hajriyanto berargumen.

Proses pembentukan dua sistem layanan itu bukan hanya di kantor pusat. Bank yang memiliki 30 kantor wilayah di 30 propinsi itu akan selektif melakukan sistem dua pintu. Begitu pula sistem untuk kantor cabang di tingkat kabupaten. Bisa jadi sistem di kantor wilayah atau cabang A menggunakan sis-

tem konvensional. Tapi, di kantor lain menggunakan sistem syariah.

Perbedaan pemberlakuan sistem itu didasarkan pada kinerja bank dan potensi yang ada di kantor bank itu berada. Karena itu jangan heran jika Bank Swasarindo di suatu tempat nanti berubah menjadi Bank Persyarikatan Syariah. ''Kita sedang menunggu kajian menyeluruh dan saran dari insan perbankan,'' kata anggota DPR ini. Proses peralihan dari konvensional ini akan berlaku dalam lima tahun pertama setelah resmi menyandang nama Bank Persyarikatan.

Langkah ini menjadi ditempuh sebagai cara menjadikan Bank Persyarikatan menjadi bank syariah seluruhnya. Dalam 10 tahun ke depan Bank Persyarikatan diharapkan menjadi bank syariah secara keseluruhan. ''Insya Allah,'' ujar Hajriyanto lagi. Optimisme menjadikan bayi ini sebagai bank syariah tentu bukan sekadar harapan. Jika dikelola secara profesional, tak mustahil 28 juta anggota Muhammadiyah berpaling mengalihkan dananya. [Muhammad Rofiq]



MODAL-Henry

'Katam' Layu Sebelum Berkembang

"Untuk memantau kekuatan jaringan ekonomi Muhammadiyah, tolok ukurnya adalah Katam." Kalimat gagah itu meluncur dari Dawam Rahardjo, Ketua Majelis Ekonomi Pimpinan Pusat Muhammadiyah. 'Katam' yang disebut Dawam tak lain 'Kartu Tabungan Anggota Muhammadiyah' yang diterbitkan PT Solar Global Internasional (SGI), sebuah badan usaha milik Muhammadiyah yang berdiri pada 20 Oktober 1999.

Katam yang dibanggakan itu sejatinya untuk menyalurkan iuran warga matahari sebesar Rp 12.000,-. Namun, tak hanya satu manfaatnya. Katam layaknya kartu ATM Taplus BNI dan asuransi. Pemilik Katam beroleh manfaat rawat-inap di rumah sakit seharga Rp 100.000 per hari. Jika meninggal akibat kecelakaan santunan sebesar Rp 10 juta menjadi hak ahli waris. Kartu ini juga berfungsi sebagai kartu anggota Muhammadiyah.

Semula tawaran manfaat itu menarik minat warga organisasi massa Islam terbesar kedua. Tak heran jika perkembangannya begitu cepat. Sayang, kecepatan Katam tak sebanding dengan amal usaha Muhammadiyah yang lain. Dampaknya koordinasi terlambat. Potongan harga di Markaz, waralaba jaringan toko milik Muhammadiyah, bagi pemegang Katam belum bisa dilayani. Begitu pula dengan pelayanan balai kesehatan milik Muhammadiyah. ''Manfaat Katam belum bisa dirasakan penuh oleh pemegangnya," kata Hajriyanto.

Sebagai usaha yang bersandar pada kepercayaan, Katam mulai menuai badai. Target minimal 50.000 pemegang tak terpenuhi. Padahal taksiran awal sempat mebubung sampai ke angka 1,5 juta anggota. Sampai November 2001 pemegang kartu berwarna hijau ini hanya 5.080 orang. Dari jumlah itu yang kembali mengaktifkan kartunya tak lebih dari 3.392 orang. ''Jauh sekali dari target semula," urai Hajriyanto.

Usaha yang meredup itu mau tak mau menggugah semangat Muhammadiyah. Cahaya matahari yang tak pernah pudar harus dimanfaatkan agar bayi yang pernah tumbuh sehat ini kembali bangkit. Hasil evaluasi menunjukkan beberapa kekeliruan. ''Sosialisasinya kurang dan proses pembuatannya rumit," kata Joko Susilo, kepala biro Hubungan Luar Negeri Pimpinan Pusat Muhammadiyah.

Memasarkan kartu tentu berbeda dengan memasarkan produk lain. Bisnis yang terbilang spesifik ini membutuhkan tenaga ahli dengan jam terbang cukup. ''Kami kurang konsultasi dengan pakar perkartuan," kata Hajri. Perusahaan kartu internasional seperti Millenium Card akhirnya diundang untuk memberikan gambaran bisnis yang satu ini. Masukan dari Millenium Card paling tidak bisa menelisik berbagai kemungkinan mengembangkan Katam. Akankah 'Katam' berkembang, benar-benar menjadi warga Matahari? [Muhammad Rofiq]



MODAL-Henry

Menyoal Otoritas

Carut-marut amandemen UU Bank Indonesia tampaknya bakal menular ke OJK.

Menilik perjalanan amandemen UU Bank Indonesia (BI) —yang proses legislasinya sangat melelahkan— mencuat kekhawatiran Otoritas Jasa Keuangan (OJK) mengikuti nasib amandemen UU BI. Eksesnya nanti pada efektifitas kerja lembaga pengawasan ini.

UU BI menyebutkan bahwa tugas pengawasan bank akan dialihkan kepada OJK yang independen dan akan dibentuk berdasarkan UU selambat-lambatnya pada 31 Desember 2002. Tugas lembaga pengawasan ini: pengawasan terhadap semua lembaga jasa keuangan seperti bank, asuransi, dana pensiun, sekuritas, modal ventura dan perusahaan pembiayaan, serta badan-badan lain yang menyelenggarakan pengelolaan dana masyarakat.

Ide pembentukannya berawal dari usulan pemerintah bahwa tugas pengaturan dan pengawasan bank harus dipisahkan dari BI. Argumennya, waktu itu bahwa BI dianggap tidak mampu melaksanakan tugas pengaturan dan pengawasan bank. Hal itu terbukti banyaknya bank yang ditutup. DPR berpendapat lain yakni kegagalan BI dalam pengawasan karena pemerintah terlalu campur tangan, atau tidak independen.

OJK harus benar-benar siap dan independen

Namun demikian, apapun bentuknya, menurut Deputi Gubernur Senior BI Anwar Nasution, BI tetap mendukung niat pemerintah memperbaiki kinerja pengawasan perbankan —baik yang saat ini berada di BI hingga mencuatnya rencana pemerintah dalam OJK nantinya, asal OJK nanti itu bisa benar-benar siap dan independen, meskipun kelahiran OJK tersebut masih dinilai prematur.

Alasannya sederhana, pemisahan fungsi pengawasan tersebut diharapkan harus benar-benar independen. Karena dengan independen tersebut, yang mendasari agar pengawasan yang mereka lakukan itu menjadi baik, termasuk mempersiapkan budget operasionalisasinya.

Dirjen Lembaga Keuangan Darmin Nasution pernah mengatakan bahwa rencana OJK tersebut sudah dipikirkan betul dengan matang-matang sehingga tidak perlu ada kekhawatiran yang berlebihan atas pembentukan dan pelaksanaan OJK kedepannya. Pelaksanaan pegawasan OJK nantinya, kata Darmin Nasution, jelas akan menggunakan peran Bank Indonesia yang lebih besar disamping peran pemerintah atau lembaga lainnya yang memang diperlukan pada pelaksanaannya nanti.

Ketika ditanya, bagaimana dengan kesiapan biaya operasional OJK nantinya, dia mengatakan, kita bisa ambil dari iuran perbankan dan lembaga-lembaga keuangan lainnya yang masuk dalam pengawasan OJK. Namun berapa besarnya, kata dia, sudah ada tapi masih dalam penggodokan.

Kestabilan Keuangan dan Moneter

Penggabungan atau pemisahan fungsi pengawasan bank dan kebijakan moneter selalu saja mengundang debat publik. Menurut Analis Senior BI Wimboh Santoso, ada pemikiran bahwa semua fungsi yang terkait dengan aspek *micro prudential*, seperti kelembagaan, kegiatan usaha bank, pengelolaan bank, pembinaan dan pengawasan bank, serta likuidasi bank yang meliputi pencabutan izin usaha dan pembubaran bank menjadi kewenangan otoritas pengawas jasa keuangan.

Sedangkan aspek *micro prudential* berkaitan dengan kebijakan moneter dan sistem pembayaran menjadi kewenangan otoritas moneter. Misalnya, ketentuan tentang fasilitas pendanaan jangka pendek, peraturan devisa (PDN, ketentuan non-internasionalisasi rupiah), laporan yang terkait dengan pelaksanaan tugas di bidang moneter dan sistem pembayaran, operasi pasar terbuka, alat lalu lintas pembayaran, pengaturan dan pengawasan sistim pembayaran (*offsite* dan *onsite supervision*) yang terkait dengan kegiatan kliring, *settlement* dan RTGS (*Real Time Gross and Settlement*), serta pengaturan pasar uang domestik.

Sementara itu, kata Wimboh Santoso, beberapa aspek, seperti *systemic resolution* dan *lender of last resort* (di luar *liquidity mismatch*) masih memerlukan pengkajian. Di samping itu, dalam



Jasa Keuangan

mempersiapkan RUU yang terkait dengan tatanan dan infrastruktur sistem keuangan, seperti RUU Amandemen UU BI, RUU Amandemen UU Perbankan, dan RUU OJK, perlu dilakukan sinkronsasi fungsi dan pengaturan guna menghindari tumpang-tindih fungsi serta kewenangan.

Idealnya, pengamat ekonomi Drajad Wibowo mengingatkan, kebijakan moneter yang tidak beres berimplikasi pada *financial stability*. Sementara keputusan yang terkait *financial stability* berdampak pada *monetary stability*. Penanganan kebijakan moneter yang tidak ditangani baik dapat dipastikan memicu inflasi. Hal itu pun berdampak pada terhadap suku bunga.

Selanjutnya, kondisi suku bunga yang cenderung meningkat mendorong penurunan kualitas pinjaman yang menyebabkan menurunnya kemampuan *borrower* dalam pengembalian pinjaman — sehingga melanggengkan kredit macet. . Relevansinya, kredit macet memicu munculnya *financial instability*. Bila diurut lagi, lanjut Drajad wibowo, *financial crisis* sejak empat tahun lalu disebabkan oleh *financial instability*.

Banyak faktor yang dapat mendatangkan krisis finansial, antara lain; krisis utang (*debt and financial fragility*), penarikan dana simpanan bank besar-besaran (*bank runs*) dan keterbatasan perbankan memberian pinjaman (*credit crunch*). Konsep *financial stability* mengharuskan otoritas moneter mengetahui informasi akurat tentang kondisi per individu bank. Wajar sebab perbankan merupakan bisnis yang saling terkait antara satu bank dengan bank.

Jangan sampai OJK lahir sebagai 'preman'

MODAL-Henry

Prinsip Kehati-hatian

Dalam penjelasan pasal 34 UU BI diatur bahwa perlu kerjasama, koordinasi, dan saling tukar informasi antara BI, OJK, serta pihak-pihak terkait.

Artinya, selain pembagian tugas yang jelas, proporsional dan rasional antara otoritas moneter dengan OJK — mesti terdapat pula batas wewenang dan tanggungjawab antar kedua lembaga tersebut dan aspek-aspek yang perlu disinkronkan dalam pelaksanaannya— pun harus dituangkan dalam sebuah UU. Hal itu menunjukkan bahwa pemisahan fungsi pengawasan bank dari BI ke OJK harus dilakukan secara hati-hati, malah bila dirasa belum siap betul apa salahnya ditunda sampai betul-betul siap agar tercipta fungsi pengawasan yang efektif. Pasalnya, sinkronisasi kebijakan moneter dengan perbankan itu tergantung pada UU yang menjadi dasar hukumnya.

Masalahnya, kebijakan moneter maupun perbankan yang akan dilakukan BI harus selalu menyesuaikan dengan UU yang ada. Mempertimbangkan, seperti, pertama, apakah munculya lembaga pengawasan baru ini dapat lebih mengefektifkan kegiatan pengawasan terhadap lembaga perbankan dan lembaga keuangan lainnya? Kedua, apakah OJK bisa menjamin independensi lembaganya?

Ketiga, apakah pelaksanaan koordinasi kelembagaan dan pengaturan mudah dilakukan, karena terkait erat pada kesamaan visi SDM? Keempat, apakah biaya operasional yang dibebankan kepada perbankan atau pihak terkait di bawahnya tidak membebankan mereka yang saat ini juga masih sedang dalam kesulitan untuk menjalankan fungsi intermediasinya? Jangan sampai ada kesan, OJK seperti "preman". Persoalannya, si pengawas mengambil dana dari orang yang diawasi. Kalau demikian bukannya akan tercipta peluang moral hazard yang akhirnya berdampak pada *un-goodgovernance*. Terakhir, apakah pemisahan ini nantinya bisa lebih menjamin kestabilan sistem keuangan secara umum dan moneter? [Kunto Haryoko]

SYAFA TASYA KAMILA

Puasa

"Tasya akan puasa penuh dong." Penyanyi cilik Tasya, 9 tahun, mengemukakan niatnya itu saat dihubungi MODAL. "Ramadhan lalu, Tasya juga puasa penuh," tukas bocah berpipi tembem yang nama lengkapnya: Shafa Tasya Kamila.

Puasa sebulan penuh bagi bintang iklan pasta gigi ini tampaknya tidaklah berat. Boleh jadi sebab pasangan Gatot Permasi Joewono-Isverina Andriany yang mengasuh, sejak dini mendidiknya. Tasya yang berulang tahun 22 November ini dengan kepolosannya mengakui hal itu. Selama ini, tutur bocah berambut panjang ini, dirinya mampu merampungkan puasa Ramadhannya sebab dijalankan dengan senang hati. "Papa atau Mama tak pernah memaksa."

Tak cuma mencanangkan tekad untuk puasa sebulan penuh, murid kelas V di SD Al Ikhlas, Cipete, ini pun telah menyusun kegiatan Ramadhannya. Sederet agenda syiar Ramadhan di sekolahnya akan diikuti. "Aku sekarang bisa ikutan program Ramadhan di sekolahku," kata Tasya gembira. Di Al Ikhlas, program Ramadhan hanya diperuntukkan bagi murid kelas V dan VI.

Penyanyi yang telah menelorkan sederet album ini lantas bercerita panjang lebar tentang kegiatan yang bakal diikutinya. Antara lain; pesantren kilat, tadarusan, dan buka puasa bersama. Agenda sekolah itu bersifat wajib.

Walau kegiatan Ramadhan di sekolahnya padat, bintang iklan yang menyisihkan ratusan pesainnya itu menuturkan bahwa acara buka puasa dan tarwih akan dijalaninya bersama keluarga. "Untuk tadarusan aku ikutan di sekolah bersama teman-teman," kata anak bungsu dari tiga bersaudara ini. "Biasanya aku tarawihan dengan orangtua karena nggak mungkin aku sendiri."

Kesibukan khas Ramadhan lain yang dilakoni Tasya adalah nonton ulama idolanya di televisi. Siapakah mereka? Tasya yang tampil apik bersama Duta, vokalis Sheila on 7, pada *Raihan Live in Concert Ukhuwah* di Sasana Budaya Ganesa ITB, Bandung, baru-baru ini mengungkapkan da'i yang dimaksud adalah Aa' Gym dan Zainuddin MZ. Bocah yang hobi berenang ini jarang ketinggalan ketika kedua ulama kondang tersebut berceramah di layar kaca. Nah, karena "kecintaan" pada bulan suci Ramadhan itu, maka Tasya memilih untuk mengabaikan tawaran kegiatan *show* atau syuting. Di mata Tasya yang khayalannya dijadikan film aninasi ini, tampaknya, berkah Ramadhan jauh lebih berarti. [Fit]

ISTIMEWA



DEWI 'DEE' LESTARI

Termakan

Wajah Dewi 'Dee' Lestati, dua bulan lalu, tiba-tiba muncul di layar kaca saat matahari baru menyapa Jakarta. Bersama Denny P. Project dan Rafiq, Dewi mengawal acara pagi *Halaman Depan* di Trans TV. Ia mengaku acara itu menarik. "Apalagi ditemani Denny dan Rafiq yang cerdas," kata mojang Batak kelahiran Bandung, 20 Januari 1976 ini.

Ketertarikan Dewi pada acara tadi karena bisa melepas sedikit ketegangan. Maklum, ia tenggelam dalam keseriusan menulis novel *Supernova* episode kedua. Pernah suatu ketika ia mengendap di dalam rumah tanpa keluar selama satu bulan.

"Saya suka kekonyolan Denny dan Rafiq," tutur Dee saat ditemui di studio TPI beberapa waktu lalu. Bagi Dee, gaya "hancur-hancuran"-nya mereka terasa pas dengan pengikut aliran *pop culture* seperti dirinya.

Meski begitu Dee tak terus tenggelam dalam "kehancuran". Ia butuh suasana serius untuk menjaga keseimbangan. Maka, ia hadir sebagai pembawa acara *Bedah Bisnis Rhenald Kasali* di TPI, acara yang mengupas bisnis dari sisi *enterprenuership*. "Ini karena ajakan Pak Rhenald," kata personel trio Rita Sita Dewi ini.

Semula Dewi ragu menjadi seorang presenter. Sama dengan keraguannya menjadi seorang moderator seminar. Pasalnya ia orang yang tidak tahan untuk konsentrasi terlalu lama pada satu persoalan. Dia lebih senang menjadi pembicara seminar yang bisa langsung menjawab pertanyaan. "Mungkin saya termakan omongan sendiri," kata alumnus Hubungan Internasional Universitas Parahyangan Bandung ini.

Alkisah, sejak awal ia selalu menolak tawaran menjadi presenter di berbagai acara. Alasannya apalagi kalau bukan kemampuannya berkonsentrasi yang kurang baik. Tapi, saat Rhenlad Kasali datang meminang, ia tak kuasa menolak. Apalagi ia pernah menjadi tamu acara dosen ekonomi Universitas Indonesia itu saat acara itu bernama *Solusi Bisnis Rhenald Kasali* di AN Teve.

Bintang iklan jamu tolak angin itu pula yang menyakinkan bahwa Dewi bukan hanya penyanyi dan novelis. "Kamu juga *enterprenuer*," kata Dewi menirukan Rhenald. Akhirnya Dewi pun melenggang menemani Rhenald dalam acara yang ditayangkan setiap Kamis malam itu. "Saya suka semangat kewirisausahaannya," kata Dewi tentang acara yang diasuhnya. Kini sambil menjadi presenter Dewi menyiapkan album *The Best of RSD* dan satu album solo *Out of Shell*. [Rof]

MODAL-Henry

RIEKE DIAH PITALOKA

Puisi

Dalam peluncuran buku *Mereka Bilang, Saya Monyet!* karya Djenar Maesa Ayu di Bentara Budaya Jakarta, artis Rieke Diah Pitaloka kembali unjuk kebolehan. Kali ini bukan mengumbar "*meooong*" seperti dalam iklan kondom yang melejitkan namanya. Dan, bukan pula berakting seperti dalam sinetron *Bajai Bajuri, Kalau Bukan Oma Pasti Opa, Goresan Cinta Berbingkai Duka* dan beberapa sinetron lainnya.

Malam itu perempuan kelahiran Garut, 9 Januari 1974, membaca cerita pendek bersama Butet Kartaradjasa dan Sitok Srengenge. Intonasi suaranya cukup menggetarkan meski tak menggoda seperti *meoong*-nya. "Dunia ini makin menyedot perhatian saya," kata mahasiswi Pasca Sarjana Ilmu Filsafat Universitas Indonesia ini. Ya, dalam dua tahun terakhir Rieke makin tenggelam dalam dunia sastra. Bukan hanya membaca cerita pendek, tapi menulis puisi sekaligus.

Seperti tak ingin tanggung dalam berbuat, ia berguru pada penyair Sitor Situmorang. Pengembaraannya bersama Sitor mulai berbuah manis. Sebuah buku kumpulan puisi *Renungan Kloset* ia luncurkan tahun lalu. Buku pertama ini segera dicetak ulang karena permintaan pasar. "Ternyata jerih payahku tidak sia-sia," papar bungsu enam bersuadara pasangan Edi Prajitno dan (almarhumah) Tati Djumiati ini.

Sudah bosankah Rieke dengan dunia keartisan yang membesarkan namanya? "Kayaknya dari dulu saya bukan artis, kok," kata aktivis Garda Bangsa, organisasi *underbow* Partai Kebangkitan Bangsa ini. Apa yang dilakukannya selama ini tak lebih proses berkesenian. Perhatiannya belakangan ini memang tercurah untuk urusan tulis menulis. Terutama puisi, cerita pendek, dan esai.

Bergelut di dunia kesenian memberinya sesuatu yang berarti dalam kehidupannya. "Kalaupun orang tetap mengatakan saya artis, tetapi inginnya tak sekadar artislah. Harus ada isinya," ungkap penulis puisi *Lagu Rakyat Jakarta Abad 21, Eksodus, Sepenggal Adegan*, dan lainnya. Lalu ia menunjuk keningnya. Setumpuk buku sastra dan filsafat dikoleksinya.

Rieke yang sangat dekat dengan ibunya merasa belum memberi sesuatu buat almarhumah. "Aku masih berutang. Waktu ibu meninggal belum selesai kuliah dan belum mengajak beliau naik haji," kata sarjana Sastra Belanda Universitas Indonesia ini. "Tapi, aku buat puisi dan membacakannya di depan ibuku di tempat tidur," ujar Rieke bersemangat. Judulnya *Secangkir Teh*. Dan, dia pun membaca. "Bunda aku belum bisa membalas jasamu. Satu cangkir teh pun tak sanggup. Maafkan aku." [Rof]

MODAL-Henry



FOTO-FOTO: MODAL-Fadli Rasyid

Bank, Bergurulah pada Rentenir

Untuk mengurangi jumlah si miskin, pemerintah mendorong perbankan menyalurkan kredit kepada usaha mikro. Berhasilkah?

Untuk urusan si papa, pemerintah meluncurkan kembali beberapa program tahun ini. Melalui kesepakatan antara pemerintah dan perbankan, lembaga keuangan menyalurkan duit Rp 5,6 triliun untuk pengusaha mikro. Menurut Sekretaris Komite Penanggulangan Kemiskinan Prof. Dr. Gunawan Sumodiningrat, ada 14 bank yang terlibat. Semua perbankan besar ikut dalam program itu.

''Mereka (perbankan besar) tidak memiliki pengalaman (menyalurkan kredit kepada pengusaha mikro,'' Riza Primahendra, head of study and communication bureau Bina Swadaya, menanggapi program tersebut. Ia mencontohkan BRI yang dianggap selama ini banyak berhubungan dan menghimpun banyak dana orang desa, ternyata dana yang disalurkan ke pedesaan jauh lebih kecil dibanding dana yang dihimpun. Dari tabungan Simpedes BRI sekitar Rp 21 triliun, yang disalurkan ke pedesaan hanya Rp 9 triliun. ''Ini kan pengurasan uang dari desa,'' ujar Riza. Lha, bagaimana dengan bank yang selama ini jauh dari komunitas pedesaan?



Kenyataannya, usaha mikro selama ini tak disentuh perbankan. Rentenir dan tengkulak, yang menawarkan pinjaman bunga selangit, menjadi bagian dari bisnis mereka. Alternatif ini dipilih karena itulah jalan terbaik bagi kelangsungan usahanya. Apalagi, untuk memperoleh pinjaman tak perlu repot-repot menyediakan agunan atau mengurus persyaratan macam-macam seperti jika harus meminjam uang ke bank. Agunan mereka adalah kepercayaan. Ini juga yang membuat kredit mereka jarang macet.

Menurut Riza, mayoritas pengusaha mikro (90 persen), mengelola usahanya dengan modal sendiri. Sisanya, meminjam uang dari pihak ketiga. Namun, pinjaman itu pun bukan berasal dari bank, melainkan pinjam kepada perorangan, seperti rentenir atau tengkulak. Mereka tidak meminjam uang bank karena tidak tahu caranya, tidak mempunyai agunan, sulit memenuhi peryaratan memperoleh kredit, dan meminjam uang di luar bank lebih mudah. Karena itu, jika perbankan ingin menyalurkan kredit kepada mereka, cukup dengan memepermudah prosedur memperoleh kredit.

Berkaitan dengan program di atas, menurut Gunawan, pemerintah meminta pihak perbankan untuk mempermudah persyaratan kredit, terutama untuk pengusaha mikro. Tidak lagi mengandalkan agunan, melainkan lebih melihat pada kelayakan usaha dan kepercayaan.

Pemerintah menyadari persoalan penyaluran kredit ke pengusaha mikro oleh bank. Karena itu, dibuat tiga skenario yang diharapkan membantu perbankan. Pertama, bank berhubungan langsung dengan nasabah. Kedua, bekerja sama dengan lembaga keuangan di tingkat kecamatan seperti BPR dan BMT. Ketiga, bekerjasama dengan kelompok usaha mikro.

Sementara soal alokasi kredit sebanyak Rp 5,7 triliun pada tahun ini, dinilai tidak sebanding jumlah pengusaha mikro. Data Biro Pusat Statistik (BPS) menyebutkan usaha di Indonesia sekitar 99,8 persen ialah usaha kecil, menengah dan koperasi. Sisanya, 0,2 persen usaha besar dan konglomerasi. Namun, kontribusi si kecil terhadap produk domestik bruto (PDB) hanya 39,8 persen dengan pangsa pasar 20 persen. Sementara usaha besar dan konglomerasi, kontribusinya terhadap PDB sebesar 60,2 persen dengan pangsa pasar 80 persen. Karena itu, jika usaha besar hancur, perekonomian juga berantakan. Contohnya, krisis ekonomi yang terjadi saat ini.

Namun, Gunawan melihat jumlah itu sudah cukup untuk tahap awal. Karena, menurut dia, kebutuhan modal usaha mikro hanya sekitar Rp 2 juta. Dengan Rp 5,7 triliun cukup banyak pengusaha mikro yang terlayani. ''Tahun depan diperbaiki lagi,'' katanya.

Kunci keberhasilan program ini pada kesungguhan pihak perbankan. Kalau tetap mengalami kesulitan, ada baiknya perbankan belajar kepada rentenir alias tengkulak, yang terbukti "sukses" melayani pengusaha kecil. Selamat belajar?

[M. Furqon]

Kinerja Bank Syariah Terus Membaik

No.	Keterangan	Sep-01	Dec-01	Maret 2002	Jul-02
	Asset Perbankan Syariah (juta rupiah)				
1	Kas	39.421	40.792	36.706	54.545
2	Penempatan pada BI	307.605	388.386	437.627	365.56
3	Penempatan pada bank lain	56.911	170.501	120.605	127.771
4	Pembiayaan yang diberikan	1.939.087	2.049.793	2.153.084	2.847.941
5	Penyertaan	2.095	2.095	2.095	2.095
6	Penyisihan Penghapusan Aktiva Produktif (PPAP)	-115.011	-85.459	-90.562	-85.95
	a. Cadangan Umum PPAP -/-	-61.08	-61.592	-57.515	-51.751
	b. Cadangan Khusus PPAP -/-	-53.931	-23.867	-33.047	-34.199
7	Aktiva tetap dan inventaris	79.936	85.201	82.203	87.49
	a. Tanah dan gedung	47.199	41.954	40.967	42.393
	b. Akumulasi penyusutan gedung -/-	-7.753	-6.748	-6.902	-7.398
	c. Inventaris	69.943	82.517	84.231	93.811
	d. Akumulasi penyusutan inventaris -/-	-29.453	-32.522	-36.093	-41.316
8	Rupa-rupa aktiva	78.183	67.461	65.084	49.618
	JUMLAH	**2.388.227**	**2.718.770**	**2.806.842**	**3.449.070**

* Meliputi data Bank Umum Syariah dan Unit Usaha Syariah (tdk termasuk BPR Syariah)

STATISTIKA

Kinerja perbankan syariah kian membaik. Ini terlihat dari Laporan Statistik Perbankan Syariah edisi Juli 2002 yang dilansir Biro Perbankan Syariah Bank Indonesia. Dari sisi aset, misalnya, total aktiva perbankan syariah Rp 3,449 triliun. Jumlah ini meningkat signifikan dibandingkan nilai aset per Desember 2001 yang hanya Rp 2,388 triliun. Kenaikan ini khususnya dipicu pertumbuhan nilai kas (*cash*), pembiayaan yang diberikan (*financing extended*), serta aktiva tetap, dan inventaris (*fixed assets and inventory*).

Penghimpunan dana pihak ketiga (DPK) juga menunjukkan peningkatan berarti. Jika nilai DPK pada September 2001 hanya Rp 1,5 triliun, pada pertengahan tahun ini (Juli 2002) jumlahnya meningkat menjadi Rp 2,351 triliun —di antaranya instrumen pendanaan yang menyumbang nilai paling besar adalah deposito mudharabah, yakni Rp 1,190 triliun, atau mencapai 50,63% total DPK.

Nilai pembiayaan (*financing*) pada periode Juli 2002 juga menunjukkan peningkatan; mencapai Rp 2,847 triliun. Sedangkan nilai yang dibukukan per Desember 2001 hanya Rp 1,939 triliun. Perubahan berarti terlihat pada item pembiayaan bersama (*sindicated financing*). Jika pada 2001 produk pendanaan ini belum dikenal, mulai tahun ini sudah dibukukan, yang jumlahnya mencapai Rp 18, 522 miliar. Pembiayaan *musyarakah* dan *mudharabah* pun meningkat, masing-masing sebesar Rp 69,327 miliar dan Rp 413, 254 miliar.

Meningkatnya nilai aset, DPK, dan pembiayaan ini dipengaruhi kian luasnya jaringan kantor perbankan syariah. Pada tahun lalu misalnya, hanya terdapat tiga Unit Usaha Syariah (UUS) dari bank konvensional —yakni Bank IFI Syariah, BNI Syariah, dan Bank Jabar Syariah— selain dua Bank Umum Syariah yang telah eksis, yakni Bank Muamalat Indonesia dan Bank Syariah Mandiri. Tahun ini, muncul tiga UUS baru, yakni Bank Rakyat Indonesia Syariah, Bank Danamon Syariah, dan Bank Bukopin Syariah.

Namun, jika dibandingkan dengan total bank secara keseluruhan, nilai pangsa pasar (*share*) perbankan syariah masih kurang signifikan. Dari segi total aset, misalnya, *share* bank syariah hanya 0,32% terhadap total bank. Begitu pula segi penghimpunan DPK (*deposit fund*), nilai yang diraup perbankan syariah hanya 0,29%.

Tapi pada satu sisi, kalangan perbankan syariah dapat berlega hati. Sebab, nilai *non perfoming loan* (kredit bermasalah) yang dibukukan bank syariah sangat kecil dibandingkan total pangsa bank secara keseluruhan, yakni hanya 4,12% dari total 12,13%.

[Umniyati Kowi/Risbang MODAL]

Non Performing Financing (NPFs) Perbankan Syariah (juta rupiah)

Kolektibilitas Pembiayaan	Sep-01	Dec-01	Maret 2002	Jun-02	Jul-02
Lancar					
Nilai	1.677.998	1.843.199	1.847.641	2.397.253	2.540.523
Pangsa	86,54%	89,92%	85,81%	88,46%	89,21%
Dalam Perhatian Khusus					
Nilai	77.374	124.418	210.954	195.542	190.188
Pangsa	3,99%	6,07%	9,80%	7,22%	6,68%
Kurang Lancar					
Nilai	94.071	53.517	56.85	77.385	65.323
Pangsa	4,85%	2,61%	2,64%	2,86%	2,29%
Diragukan					
Nilai	55.59	7.223	11.88	5.82	14.84
Pangsa	2,87%	0,35%	0,55%	0,21%	0,52%
Macet					
Nilai	34.054	21.436	25.759	34.06	37.067
Pangsa	1,76%	1,05%	1,20%	1,26%	1,30%
Total Pembiayaan	1.939.087	2.049.793	2.153.084	2.710.060	2.847.941
Nominal NPFs	183.715	82.176	94.489	117.265	117.23
Persentase NPFs	9,47%	4,01%	4,39%	4,33%	4,12%

* NPF adalah Pembiayaan Non Lancar mulai dari Kurang Lancar sampai dengan Macet

Pembiayaan **musyarakah** dan **mudharabah** pun **meningkat**, masing-masing **sebesar Rp 69,327 miliar dan Rp 413, 254 miliar.**

Mahalnya Rasa Aman

Apa yang paling mahal di negeri ini? Adalah rasa aman. Betapa langkanya "barang" tersebut, sejumlah kekhawatiran kerap menghantui kita. Tidak pandang bulu. Siapa saja bisa jadi korban. Di mana pun, dan dalam berbagai aktivitas.

Sejak Indonesia dilanda krisis ekonomi, rasa aman itu semakin langka. Ancaman dan teror bom, misalnya, terjadi di mana-mana. Sudah banyak manusia yang menjadi korban. Puncaknya, adalah bom meledak di kawasan Kuta, persisnya di Legian, Bali. Ratusan nyawa terenggut, sebagian besar adalah warga asing.

Wajar bila kita mengutuk pelakunya. Bukan karena korbannya kebetulan adalah warga asing — walau mungkin saja bila korban seluruhnya warga Indonesia perhatian dunia tak akan sebesar ini — tapi insiden bom di Bali itu telah menghancurkan Indonesia. Insiden bom tersebut merupakan kasus terbesar kedua dalam beberapa dekade ini, setelah tragedi peledakan gedung World Trade Center (WTC), AS.

Apakah kasus ini membuktikan bahwa Indonesia menjadi sarang teroris seperti yang dituduhkan beberapa pemimpin negara besar? Tentu tidak bisa begitu saja menyimpulkan. Bahwa pelakunya teroris, itu tidak ada yang membantah. Namun, siapa mereka? Inilah yang sedang dicari. Sampai-sampai Amerika menurunkan tim intelijen (FBI) sendiri. Australia mengajak Indonesia membentuk tim gabungan. Bahkan PBB mengeluarkan resolusi khusus mengutuk tragedi ini.

Tragedi ini bukan hanya merusak nama baik Indonesia di mata dunia. Tapi juga menghancurkan perekonomian nasional. Maklum saja, Bali merupakan pendulang devisa terbesar dari sektor pariwisata dan menjadi pengekspor tertinggi dalam industri kerajinan.

Selama negeri ini dilanda krisis ekonomi, Bali tidak terimbas. Industri pariwisata tetap laris dan ekonomi masyarakatnya cukup baik. Penurunan ekonomi hanya terjadi pasca peledakan WTC, dimana banyak turis yang enggan berpergian menggunakan pesawat. Dan, baru juga industri pariwisata pulih, musibah terjadi.

Selain itu, Bali juga menjadi barometer keamanan. Bali selama ini terbilang cukup aman. Tindakan kriminal di Bali relatif rendah, kecuali untuk beberapa kasus kejahatan kerah putih. Begitu juga kerusuhan dan aksi demontrasi besar-besaran tidak terjadi di pulau ini. Kondisi inilah yang membuat para turis, baik domestik maupun asing, betah di Bali.

Sekarang, boleh jadi banyak yang kaget. Sebagian turis asing itu baru tahu kalau Bali adalah bagian dari negara Indonesia setelah adanya insiden ini. Pasalnya, dalam sejumlah event promosi pariwisata internasional, Bali kerap membuka stand sendiri, terpisah dengan stand industri pariwisata Indonesia lainnya. Dan sudah terbangun imej bahwa Bali adalah "negara" sendiri.

Kasus ini akan makin memurukkan kepercayaan terhadap Indonesia. *Country risk* juga meningkat lagi, sementara daya saing semakin rendah. Karenanya, sejumlah investor asing membatalkan penanaman modalnya.

Kini, saatnya bangsa Indonesia bersatu. Bahu membahu membangun kembali kepercayaan dan citra yang telah ambruk. Langkah pertamanya adalah kita sama-sama menciptakan rasa aman. Dari sinilah semua kepercayaan akan pulih kembali dan citra bakal terangkat.

